ANEXO TÉCNICO DE AVANCE
CONTRATO No. ATENEA-381-2025

CONSORCIO ADVANCE

10/12/2025

El siguiente anexo técnico tiene como propósito dar cuenta del avance realizado por **CONSORCIO ADVANCE**, como contratista del contrato **ATENEA 381 de 2025**, en el marco de la ejecución del proyecto.

En ese sentido, a continuación, se describen las actividades desarrolladas en el periodo de noviembre de 2025, de acuerdo con el desarrollo de las actividades necesarias para la exitosa ejecución del programa Talento Capital – Ruta Jóvenes con oportunidades.

AVANCES:

Durante el mes de noviembre de 2025, la ejecución del contrato se enfocó en el cierre del proceso de certificación de industria conforme a las modificaciones aprobadas por la Agencia ATENEA, mediante la entrega de los vouchers a los beneficiarios para la presentación de los exámenes y la consolidación de los resultados del proceso y la actualización de la base de datos de seguimiento a la formación. Adicionalmente, se actualizaron los Syllabus con base en los cambios en las certificaciones de industria.

Con relación a la tasa de colocación, se ejecutó la estrategia propuesta por el Consorcio Advance y aprobada por la Agencia ATENEA, mediante la cual se realizó la contratación de 20 beneficiarios y se consolidó la base de seguimiento a la tasa de colocación con un resultado de 21 estudiantes contratados y 77 beneficiario que informaron estar trabajando mediante encuestas y llamadas telefónicas realizadas.

En cuanto a las actividades de conexión con el sector real, se entregó el informe de la encuesta de salida para revisión y aprobación por parte de Atenea.

Se remitieron las 454 constancias de participación a los beneficiarios que aprobaron el proceso formativo.

Se entregó el informe con resultados sobre las estrategias de acompañamiento y permanencia aplicadas durante la ejecución del contrato, con los ajustes solicitados por ATENEA; el informe con resultados sobre las actividades de conexión con el sector real y el informe de resultado de la implementación de las tasas de formalización de la matricula, la tasa de éxito de formación, tasa de colocación, para revisión y aprobación de ATENEA.

Se están realizando gestiones con Atenea para hacer la entrega del backup, sin embargo, las opciones compartidas por Atenea no han permitido la entrega. Con corte a este informe no se ha definido por parte de Atenea cómo entregar el backup.

1. ETAPA: CONVOCATORIA, INSCRIPCIÓN Y SELECCIÓN

Acciones de Divulgación Realizadas durante la Etapa de Convocatoria: Una vez recibida la base de datos remitida por ATENEA, el día 11 de abril se inició acción de divulgación, convocatoria y socialización a la población focalizada dándoles a conocer el proceso

formativo, contenido de los cursos cortos, temáticas y niveles disponibles por medio de diferentes canales de comunicación como WhatsApp y llamada telefónica. La base de datos de los beneficiarios fue entregada directamente por ATENEA sin posibilidad de incluir personas.

Se inicio proceso de socialización del programa con la población focalizada por medio de multicanales de comunicación y dando paso al inicio a la fase de formalización que constó del diligenciamiento de:

- Herramienta unificada: el instrumento unificado de caracterización para los beneficiarios del programa "Talento Capital – Ruta Jóvenes con Oportunidades", consta de 46 preguntas que fueron diseñadas para recopilar información de aspecto socioeconómico y de situación laboral.

- Prueba de entrada: Las pruebas de entrada fue sido diseñadas como evaluaciones diagnósticas integrales, con el objetivo primordial de medir los conocimientos y habilidades preexistentes de los participantes antes de que inicien formalmente un programa formativo que solo se aplicará a los beneficiaros que encogieron nivel básico.

- Prueba de suficiencia: Las pruebas de suficiencia han sido diseñadas como evaluaciones diagnósticas integrales, con el objetivo primordial de medir los conocimientos y habilidades preexistentes de los participantes antes de que inicien formalmente un programa formativo

- Formalización de matrícula: A 15 de junio se reportó 689 beneficiarios formalizadas gracias a que culminaron el diligenciamiento de la encuesta de caracterización, prueba de entrada (nivel básico) y/o prueba de suficiencia (nivel intermedio y avanzado).

Informe de Preparación de la Plataforma: Se realizaron las siguientes acciones para la adecuada preparación y configuración de la plataforma:

a. Registro del total de beneficiarios relacionados en la base de datos
b. Configuración servidor
c. Configuración del Sitio web
d. Gestión de roles
e. Creación y configuración encuesta caracterización.
f. Creación y configuración pruebas de suficiencia.
g. Parametrización del sistema para el registro, asignación de pruebas y posterior registro de resultados.
h. Pruebas técnicas y de funcionamiento, incluyendo acceso, visualización de contenidos y funcionalidades de evaluación.
i. Optimizaciones de rendimiento y experiencia de usuario.

j. Creación de reportes de encuesta de caracterización y resultados pruebas de suficiencia.
k. Creación de grupos de formación en la plataforma de acuerdo con la distribución de la población matriculada.
l. Enrolamiento de beneficiarios de acuerdo con DB entregada por ATENEA
m. Capacitación docente del uso de la plataforma
n. Cargue de material de apoyo, links de encuentro sincrónicos.

Para este mes se encontraba cumplida las acciones de convocatoria por lo que no se presentaron actividades adicionales.

Pruebas Suficiencia:

Realizadas en el mes de abril en cumplimiento al cronograma establecido, en el proyecto. A continuación, se describen las acciones realizadas:

Se realizó el aprovisionamiento de 8 pruebas de suficiencia dos por curso para los niveles intermedio y avanzado.



Las pruebas de suficiencia fueron desarrolladas en los meses de abril y mayo según cronograma del proyecto, como herramientas diagnósticas para evaluar los conocimientos y habilidades previas de los beneficiarios, con el fin de ubicarlos en el nivel formativo más adecuado (intermedio o avanzado). Su diseño se basó en principios de alineación curricular y diseño instruccional, garantizando coherencia con los objetivos y contenidos definidos en los syllabus de cada curso.

Las pruebas incorporaron preguntas de distinta complejidad y una cobertura equilibrada de las áreas temáticas, lo que permitió determinar con precisión el nivel de dominio de cada participante.

2. ETAPA: FORMALIZACIÓN Y ENROLAMIENTO

En atención al requerimiento relacionado con las actividades realizadas para la formalización de matrícula de los beneficiarios, nos permitimos informar lo siguiente:

Formalización de Matrícula: En el proceso de formalización de matrícula fue adelantado en los meses de abril y mayo bajo la estrategia "Matriculaton", definida por la Secretaría de Desarrollo de Integración Social -SDIS. Se realizaron dos jornadas virtuales sincrónicas, a la cual fueron invitados los estudiantes que reportaron incidentes con el proceso formalización de matrícula. Las sesiones fueron realizadas de manera virtual a través de la plataforma Teams con participación de los beneficiarios, asistencia de la SDIS y el liderazgo y gestión en tiempo real del Consorcio Advance, lo que me permitió la consecución de 689 beneficiarios matriculados exitosamente.

Se finalizó el proceso de formalización de matrícula con los siguientes resultados del total de la población relacionada en la BD:

CURSO	NIVEL	BENEFICIARIOS MATRICULADOS
Analista de Sistemas informáticos	AVANZADO	11
Analista de Sistemas informáticos	BÁSICO	76
Analista de Sistemas informáticos	INTERMEDIO	36
Gestión en Mesa de Servicio	BÁSICO	45
Marketing Digital - Community Manager	AVANZADO	47
Marketing Digital - Community Manager	BÁSICO	258
Marketing Digital - Community Manager	INTERMEDIO	87
Soporte Técnico en Sistemas	BÁSICO	93
Soporte Técnico en Sistemas	INTERMEDIO	34
Soporte Técnico en Sistemas	AVANZADO	2
	TOTAL	**689**

Inducción:

El día 13 de mayo se realizó la inducción a los estudiantes de forma hibrida, presencial y virtual en simultaneo; presencial en las instalaciones del Consorcio Advance y virtual a través de la plataforma Teams Live, el objetivo de ampliar a los participantes la información sobre las temáticas incluidas en cada ruta de formación, aclarar dudas respecto a la metodología de aprendizaje y las modalidades propuestas, presentar a los docentes, mentores, tutores, o monitores; familiarizar a los participantes con las herramientas a utilizar.

En el desarrollo de la sesión de inducción se recalca que se contó con la presencia de Atenea, con la participación de David Leonardo Orjuela en las palabras de bienvenida. Se presentó experiencia laboral del Ingeniero David Santiago como testimonio motivacional y se explicó la metodología del curso corto al cual se matricularon.

Se conto con una participación aproximada de 40 estudiantes presenciales y 600 estudiantes virtuales.

Cursos de Nivelación:

El curso de nivelación fue concebido como un componente esencial del programa formativo, orientado a los beneficiarios que, según los resultados de la prueba diagnóstica inicial, requieren reforzar sus competencias en el uso de aplicaciones básicas como de las temáticas ofertadas. Su propósito es garantizar que todos los participantes alcancen un nivel homogéneo de dominio tecnológico, optimizando su desempeño en las etapas posteriores del proceso formativo.

La incorporación de este curso responde a la necesidad de consolidar una base común de habilidades digitales entre los beneficiarios, reduciendo brechas y promoviendo la equidad en el acceso y aprovechamiento del programa. Las competencias ofimáticas constituyen herramientas transversales clave para la comunicación, organización de la información y análisis de datos, aspectos fundamentales para el éxito académico y laboral.

El curso está diseñado para fortalecer la capacidad de los beneficiarios en el uso eficiente de Word, PowerPoint y Excel, promoviendo la elaboración de documentos y presentaciones profesionales, la gestión efectiva de información y la colaboración en entornos digitales.

El día 14 de mayo de 2025, se realizaron los cursos de nivelación para los beneficiarios que presentaron la prueba de suficiencia. La prueba de suficiencia se realizó a 229 beneficiario de los cuales 214 aprobaron y 15 no aprobaron, por lo tanto, los que no aprobaron fueron matriculados al nivel inferior seleccionado.

Se conformaron dos grupos de nivelación:

- Nivel Básico 1: 58 asistentes
- Nivel Básico 2: 57 asistentes

Las sesiones se llevaron a cabo entre las 8:00 a.m. y las 5:00 p.m. Se registró una asistencia de la totalidad de los beneficiarios convocados.

Grupos y Franjas Horarias:

Una vez cerrado el proceso de formalización de matrícula y obtenido el número total de beneficiarios se creó los grupos y las franjas horarias ofreciendo mínimo tres (3) franjas

horarias flexibles para los participantes de acuerdo con sus necesidades se crearon 25 grupos de formación de acuerdo a la cantidad de estudiantes matriculados en cada una de las temáticas y los nivele de los cursos ofertados.

- Franjas horarias:

  Mañana: 7:00 am a 9:30 am
  Tarde: 1:00 pm a 3:30 pm
  Noche: 7:00 pm a 9:30 pm

Para el mes de julio se presentaron ajustes a las bases de datos, toda vez que se registra actualización en la conformación de grupos y cambios de nivel. Estos fueron presentados a la agencia Atenea para revisión y aprobación de ajustes que obedecían a las necesidades de los beneficiarios en el manejo de las franjas horarias, así mismo, se justificó los ajustes presentados en cambios de nivel para los siguientes beneficiarios:

- 1025141142 - Gabriela González Cuervo
- 1003517142 - Camila Andrea Martínez Moreno
- 1034779970 - Nicole Stephania Cohecha Ortegón
- 1022429763 - Cristian David Montoya Giraldo
- 1033097002 - David Santiago Barón López
- 1023024024 - Nicol Julieth Blanco López
- 1026598175 - Delby Alejandra Poveda Corzo
- 1033693010 - Sarai Joely Moyano Orjuela
- 1000474268 - Sebastián Ospina Rivera
- 1000162552 - Juan Carlos Sánchez Suarez
- 1026589453 - Paola Andrea Riaño García

3. ETAPA: FORMACIÓN Y DISPOSICIONES RELACIONADAS

El desarrollo de la formación para todos los cursos: Soporte Técnico en Sistemas, Analista de Sistemas Informáticos, Gestión de Mesa de Servicio y Marketing Digital - Community Manager, se ha estructurado como un programa intensivo de 120 horas impartido en modalidad hibrida sincrónica. La metodología de aprendizaje es eminentemente práctica y está diseñada bajo una estrategia de Bootcamp, que combina encuentros sincrónicos con el formador, el uso de una plataforma virtual de aprendizaje (LMS) y dos enfoques pedagógicos principales: el Aprendizaje Basado en Retos (ABR) y el Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP).

A lo largo de las semanas de formación, los estudiantes se enfrentan a desafíos que simulan situaciones del mundo real y trabajan de manera colaborativa en un proyecto integrador que les permite aplicar de manera tangible los conocimientos adquiridos en cada módulo temático. La estructura de cada curso avanza progresivamente desde los fundamentos hasta temáticas complejas, culminando con la entrega de dicho proyecto final, que constituye una parte fundamental de la evaluación.

Al finalizar y aprobar, los beneficiarios reciben una Constancia de Participación firmada por el Representante Legal del Consorcio ADVANCE y quedan preparados para obtener certificaciones de industria reconocidas y específicas para cada ruta, como: Service Desk Certified Expert (SDCE), CompTIA Network+, Python Certified Associate, CSQA - Certified SQL Associate, Cloud Computing Certified Expert (CCCE), Google Analytics Individual Qualification, dependiendo del curso y nivel cursado.

3.1 FORMACIÓN

Formula Académica:

Esta fórmula académica acordada con la Agencia ATENEA se aplicó en el seguimiento a la formación así:

1. (S) Asistencia a la formación, consumo de contenidos sincrónicos presencial/virtual (70%)
Evidencia: Registro de participación en sesiones sincrónicas (presenciales o virtuales), listas de asistencia y registros de conexión en plataformas.
Valoración: Se otorga el 100% del componente si el estudiante asiste como mínimo al 70% de las sesiones programadas.

2. (A) Seguimiento de consumo de contenido asincrónico en plataforma (10%)
Evidencia: Reportes de visualización de materiales asincrónicos (videos, lecturas, actividades en plataforma).
Valoración: Se otorga el 100% de este componente si el estudiante accede y revisa al menos el 90% de los contenidos disponibles.

3. (D) Desarrollo de actividades (20%)
Evidencia: Entrega de actividades prácticas, ejercicios, foros, evaluaciones o proyectos según lo solicitado por el curso.
Valoración: Se otorga el 100% si el estudiante entrega todas las actividades con un nivel de cumplimiento igual o superior al 70% de lo esperado.

Nota: Es importante contemplar acciones de acompañamiento y refuerzo para apoyar a los estudiantes en el cumplimiento de su formación. Dado que el 70% es el mínimo requerido para alcanzar los objetivos del curso, se recomienda activar estrategias de nivelación o refuerzo pedagógico para quienes estén en riesgo de no alcanzar este umbral.

Certificación de industria

Selección de Entes Certificadores: Para garantizar la calidad y el reconocimiento de las certificaciones, el Consorcio Advance seleccionó entes certificadores con altos estándares, reconocimiento nacional e internacional y amplia trayectoria en el sector tecnológico, como Google, Certiplus, FCIT e Intelligent Training.

El 15 de agosto, el Consorcio Advance envió un oficio a la Agencia Atenea solicitando cambios en algunas de las certificaciones de industria inicialmente especificadas en el contrato. Esta

solicitud se fundamentó en un análisis que identificó barreras significativas para los beneficiarios al intentar obtener ciertas certificaciones (CompTIA A+, CompTIA Network+, ITIL Foundation, Python Certified Associate, MySQL Certified Associate, AWS Certified Cloud Practitioner y Azure Solutions Architect). Las principales dificultades detectadas incluían:

- Idioma: Varios exámenes se presentan únicamente en inglés, sin permitir traductores, lo cual representa una barrera lingüística considerable.
- Brecha Técnica: Se identificó una brecha entre los contenidos de los cursos (especialmente los básicos e intermedios) y la complejidad y profundidad de los exámenes, que a menudo presuponen experiencia laboral previa (mínimo 12 meses en algunos casos).
- Brecha Digital y Socioeconómica: El acceso limitado a computadores propios y a internet estable dificultó la práctica autónoma requerida para preparar exámenes complejos.
- Falta de Práctica Real: La ausencia de horas suficientes de práctica en laboratorios o con las consolas específicas (como AWS o Azure) limitó la preparación para exámenes situacionales.

Durante el mes de septiembre, el foco principal estuvo en la gestión administrativa para el cierre del componente formativo y la finalización del proceso de certificación de industria. Se completó al 100% el cargue de todas las evidencias requeridas, incluyendo grabaciones de clases y soportes de asistencia. Sin embargo, la emisión de la constancia de participación para los 454 beneficiarios aprobados seguía pendiente de la aprobación formal por parte de Atenea. De manera similar, se reiteró que la entrega final de los certificados de industria también dependía de las validaciones correspondientes por parte de la Agencia, lo que impactaba directamente en el cierre completo y formal de la etapa de formación del contrato.

Tras una solicitud de aclaración, la Agencia Atenea, mediante un comunicado oficial del 26 de septiembre de 2025, **aprobó la totalidad de los cambios propuestos**. La Agencia validó que las nuevas certificaciones se alinean con los requisitos técnicos de los cursos y, de manera crucial, que su disponibilidad en español facilita una mejor comprensión y aumenta las probabilidades de éxito para los beneficiarios.

Las certificaciones aprobadas fueron:

- Service Desk Certified Expert (SDCE)
- CompTIA Network+
- Certified SQL Associate (CSQA)
- Cloud Computing Certified Expert (CCCE)

Con relación al a solicitud de modificación de certificaciones de industria, mediante comunicado del 24 de octubre Atenea envió al Consorcio Advance el documento modificatorio al contrato. Con oficio 2-2025-36790 del 28 de octubre la Agencia Atenea informó al Consorcio Advance se encuentra en trámite administrativo el proceso de modificación de certificados de industria. El 31 de octubre la Agencia Atenea remitió al Consorcio Advance la Minuta de Modificación Contractual. Finalmente las certificaciones de industria quedaron así:

Curso	Nivel	Certificación Final
Soporte Técnico en Sistemas	Básico	Service Desk Certified Expert (SDCE)
Soporte Técnico en Sistemas	Intermedio	CompTIA Network+
Analista en Sistemas Informáticos	Intermedio	Certified SQL Associate (CSQA)
Analista en Sistemas Informáticos	Avanzado	Cloud Computing Certified Expert (CCCE)
Gestión de Mesa de Servicio	Básico	Service Desk Certified Expert (SDCE)

Una vez aprobados los cambios de certificación se ejecutó el plan de trabajo para los entrenamientos de certificación de industria:

Curso	Nivel	Certificación	Ente Certificador
Soporte Técnico en Sistemas	Básico	Service Desk Certified Expert (SDCE)	FCIT
Soporte Técnico en Sistemas	Intermedio	CompTIA Network+	Intelligent Training
Analista en sistemas Informáticos	Básico	Pytohn Certified Associate	Certiplus
Analista en Sistemas Informáticos	Intermedio	Certified SQL Associate (CSQA)	Certiplus
Analista en Sistemas Informáticos	Avanzado	Cloud Computing Certified Expert (CCCE)	FCIT
Gestión de Mesa de Servicio	Básico	Service Desk Certified Expert (SDCE)	FCIT
Marketing Digital	Básico	Google Analytics Individual Qualification	Google Skillshop
Marketing Digital	Intermedio	Google Analytics Individual Qualification	Google Skillshop
Marketing Digital	Avanzado	Google Analytics Certification	Google Skillshop

Plan de trabajo propuesto sujeto a modificaciones:

Cronograma del proceso de certificación de industria Marketing Digital y Analista de sistemas Informáticos

Fecha	Actividad
15/08/2025	Finalización de curso y consolidación de resultados de estudiantes del 70% o superior.
15/08/2025	Solicitud de cambio de certificaciones por parte de Consorcio Advance a Atenea
25/08/2025	Comunicado de certificación de industria para estudiantes con estado de formación aprobado
25/08/2025	Comunicado de certificación de industria para estudiantes con estado de formación aprobado
01/09/2025	Gestión de docentes para entrenamiento para preparación del examen de certificación
01/09/2025	Sesión con docentes en la metodología de la presentación de las pruebas de certificación de industria
30/08/2025	Comunicado a los estudiantes informando las certificaciones por curso
01/09/2025	Sesión virtual con estudiantes inscritos a certificación de industria

Fecha	Actividad
30/08/2025	Forms de inscripción por parte de los estudiantes a Certificación de industria.
02/09/2025	Validación de estudiantes inscritos a proceso de certificación de industria
01/09/2025 - 02/09/2025	Preparación de contenidos por parte de los docentes.
02/09/2025 - 05/09/2025	Sesiones de entrenamiento para los estudiantes para preparación del examen de certificación de industria.
08/09/2025 - 12/09/2025	Gestión de compra de vouchers para estudiantes inscritos y que asistieron al entrenamiento.
08/09/2025 - 29/09/2025	Presentación simulacros de la prueba
08/09/2025 - 29/09/2025	Primera oportunidad de presentación de certificado de industria
08/09/2025 - 29/09/2025	Segunda oportunidad de presentación de certificado de industria
15/09/2025 - 29/09/2025	Consolidado de estudiantes aprobados
15/09/2025 - 29/09/2025	Entrega de certificaciones de industria a los estudiantes
15/09/2025 - 03/10/2025	Consolidado de resultados

Cronograma del proceso de certificación de industria Analista de sistemas Informáticos intermedio, avanzado, Gestión de mesa y soporte técnico en sistemas

Fecha	Actividad
15/09/2025	Finalización de curso y consolidación de resultados de estudiantes del 70% o superior.
15/09/2025	Solicitud de cambio de certificaciones por parte de Consorcio Advance a Atenea
26/09/2025	Respuesta oficio solicitud cambio de certificaciones
29/09/2025 - 03/10/2025	Otrosí modificatorio Certificados de Industria
06/10/2025 - 10/10/2025	Comunicado de certificación de industria para estudiantes con estado de formación aprobado
06/10/2025 - 10/10/2025	Comunicado a los estudiantes informando las certificaciones por curso
06/10/2025 - 10/10/2025	Forms de inscripción por parte de los estudiantes a Certificación de industria.
06/10/2025 - 10/10/2025	Gestión de docentes para entrenamiento para preparación del examen de certificación
06/10/2025 - 10/10/2025	Sesión con docentes en la metodología de la presentación de las pruebas de certificación de industria
06/10/2025 - 10/10/2025	Sesión virtual con estudiantes inscritos a certificación de industria
14/10/2025 - 17/10/2025	Validación de estudiantes inscritos a proceso de certificación de industria
14/10/2025 - 17/10/2025	Preparación de contenidos por parte de los docentes.
14/10/2025 - 17/10/2025	Sesiones de entrenamiento para los estudiantes para preparación del examen de certificación de industria.
14/10/2025 - 17/10/2025	Gestión de compra de vouchers para estudiantes inscritos y que

Fecha	Actividad
	participaron en el entrenamiento.
20/10/2025 - 24/10/2025	Presentación simulacros de la prueba
20/10/2025 - 24/10/2025	Primera oportunidad de presentación de certificado de industria
20/10/2025 - 24/10/2025	Segunda oportunidad de presentación de certificado de industria
20/10/2025 - 24/10/2025	Entrega de certificaciones de industria a los estudiantes
20/10/2025 - 24/10/2025	Consolidado de estudiantes aprobados
27/10/2025 - 29/10/2025	Consolidado de resultados

Durante el mes de octubre de 2025, el Consorcio ADVANCE avanzó en la implementación del proceso de certificación de industria correspondiente al componente final del programa *Talento Capital – Ruta Jóvenes con Oportunidades*, dirigido a los 454 beneficiarios que culminaron exitosamente su proceso formativo. A corte del 31 de octubre, se evidencia un total de 139 beneficiarios aprobados, 1 no aprobado y 314 pendientes, lo que representa un avance del 30,6% en el proceso de certificación general. Los cursos con mayor número de aprobados son Marketing Digital – Community Manager, con 121 beneficiarios certificados distribuidos entre los niveles básico (79), intermedio (27) y avanzado (15), seguidos por Analista de Sistemas Informáticos – Básico, con 18 aprobados. Los demás programas — Gestión en Mesa de Servicio y Soporte Técnico en Sistemas— se mantienen en fase de validación y programación de pruebas, con 24 y 90 participantes pendientes respectivamente, debido a los tiempos establecidos por los entes certificadores.

Avance certificación de industria

CURSO/NIVEL	ESTADO DE CERTIFICACIÓN			
	Aprobado	No Aprobado	Pendiente	Total general
Analista de Sistemas informáticos				
AVANZADO			7	7
BÁSICO	18	1	34	53
INTERMEDIO			26	26
Gestión en Mesa de Servicio				
BÁSICO			24	24
Marketing Digital - Community Manager				
AVANZADO	15		18	33
BÁSICO	79		90	169
INTERMEDIO	27		25	52
Soporte Técnico en Sistemas				
BÁSICO			64	64
INTERMEDIO			26	26
Total general	**139**	**1**	**314**	**454**

Durante este periodo, las acciones se desarrollaron conforme a los cronogramas aprobados por la Agencia ATENEA y los ajustes validados el 26 de septiembre de 2025, que redefinieron las certificaciones para asegurar su pertinencia técnica y accesibilidad lingüística. En cumplimiento de ello, durante octubre se priorizó la aplicación de pruebas teórico-prácticas, la consolidación de evidencias académicas y la revisión de resultados por parte de los entes certificadores aliados (Google, Certiplus, Fcit e Intelligent Training). Asimismo, se inició la preparación documental para la emisión de constancias oficiales y certificados de industria, asegurando la trazabilidad y transparencia del proceso. En conjunto, los resultados alcanzados reflejan un avance sostenido en la ruta de certificación y el cumplimiento progresivo de los hitos técnicos establecidos en el cronograma contractual, fortaleciendo la empleabilidad y el perfil profesional de los beneficiarios.

En el mes de noviembre se ajustó el plan de trabajo para las certificaciones de los cursos Analista en Sistemas Informáticos, Gestión de mesa de servicio y Soporte técnico en sistemas, con el fin de obtener más beneficiarios certificados, así:

Fecha	Actividad
15/08/2025	Finalización de curso y consolidación de resultados.
15/08/2025	Solicitud de cambio de certificaciones por parte de Consorcio Advance a Atenea
15/09/2025 - 15/10/2025	Comunicado de certificación de industria para estudiantes con estado de formación aprobado
15/09/2025 - 30/09/2025	Respuesta oficio solicitud cambio de certificaciones
01/10/2025 - 31/10/2025	Otrosí modificatorio certificaciones de industria
20/10/2025 - 30/10/2025	Comunicado a los estudiantes informando las certificaciones por curso
20/10/2025 - 30/10/2025	Forms de inscripción por parte de los estudiantes a Certificación de industria.
20/10/2025 - 30/10/2025	Sesión virtual con estudiantes inscritos a certificación de industria
20/10/2025 - 07/11/2025	Entrenamiento para preparación del examen
04/11/2025 - 06/11/2025	Gestión de compra de vouchers.
06/11/2025 - 28/11/2025	Presentación simulacros de la prueba
06/11/2025 - 28/11/2025	Primera oportunidad de presentación de certificado de industria
06/11/2025 - 28/11/2025	Segunda oportunidad de presentación de certificado de industria
06/11/2025 - 30/11/2025	Entrega de certificaciones de industria a los estudiantes
26/11/2025 - 30/11/2025	Consolidado de resultados

Proceso de entrenamiento

Debido a respuesta tardía por parte de Atenea en el cambio de certificaciones el proceso de entrenamientos se debió ejecutar en dos fases. La primera fase se ejecutó desde el día 15 de agosto con los cursos de Marketing Digital y Analista en Sistemas Informáticos Básico hasta el día 03 de octubre. La segunda fase se llevó a cabo con los beneficiarios de los cursos Analista en Sistemas Informáticos nivel avanzado e intermedio, Gestión de mesa de servicio nivel básico y Soporte técnico en sistemas niveles básico e intermedio desde el día 15 de

septiembre hasta el día 30 de noviembre.

Como resultado de estos entrenamientos se obtuvo una participación de 314 beneficiarios de los cuales 314 finalizaron el proceso de entrenamiento.

CURSO	NIVEL	Cantidad de Participantes	Finalizados
Analista en sistemas informáticos	Avanzado	2	2
	Básico	37	37
	Intermedio	15	15
Gestión de mesa de servicio	Básico	17	17
Marketing digital	Avanzado	22	22
	Básico	132	132
	Intermedio	40	40
Soporte técnico en sistemas	Básico	36	36
	Intermedio	13	13
Total beneficiarios		314	314

Beneficiarios Certificados

La tasa de certificado de industria no se cumplió pese e los esfuerzos que se hicieron desde el Consorcio Advance y la secretaria de integración ya que algunos beneficiarios no participaron del proceso para la certificación de industria y consecuentemente no presentaron las pruebas y otros manifestaron que no deseaban hacer este proceso de certificado.

En la siguiente tabla se presenta la cantidad de beneficiarios que obtuvieron certificado de industria por curso y nivel:

Curso	Nivel	Total
Analista de Sistemas Informáticos	Avanzado	1
	Básico	17
	Intermedio	4
Total Analista de Sistemas informáticos		**22**
gestión de mesa de servicios	Básico	3
Total gestión de mesa de servicios		**3**
Marketing Digital - Community Manager	Avanzado	15
	Básico	80
	Intermedio	28
Total Marketing Digital - Community Manager		**123**
Soporte Técnico en sistemas	Básico	11
Total Soporte Técnico en sistemas		**11**
Total general		**159**

Soportes:
14e_BD_SeguimientoFormación_20251121.xlsx

16p_Inf_Certified_SQL.csv
16p_Inf_Cloud_Computing.xlsx
16p_Inf_COMPTIA_Network.xlsx
16p_Inf_Google_Analytics_Avanzado.xlsx
16p_Inf_Google_Analytics_Básico.xlsx
16p_Inf_Google_Analytics_Intermedio.xlsx
16p_Inf_Service_Desk.xlsx

Constancias de participación:

El 10 de octubre el Consorcio Advance remitió a la Agencia Atenea la constancia de participación de un estudiante para pruebas por parte de Atenea. El 24 de octubre el Consorcio Advance remitió a la Agencia Atenea las constancias de participación, con la firma del representante legal del Consorcio, de los 454 estudiantes que aprobaron el curso, para la firma de Atenea. El 31 de octubre la agencia Atenea remitió al Consorcio Advance las 454 constancias de participación firmadas para la entrega a los estudiantes.

En el mes de noviembre el Consorcio Advance remitió las constancias de participación a los beneficiarios que aprobaron el proceso formativo.

Soporte:
14p_Envios_Constancias.pdf

3.2 DISPOSICIONES RELACIONADAS

Sesiones De Formación Sincrónicas Y Asincrónicas

Durante el periodo reportado, la formación avanzó de acuerdo con la planificación académica establecida en los syllabus de cada curso y nivel, asegurando la coherencia entre los objetivos de aprendizaje, los contenidos temáticos y las competencias esperadas. Los instructores desarrollaron las unidades iniciales correspondientes a los módulos de introducción, fundamentos técnicos y aplicación práctica, según lo definido en la estructura curricular de los programas de Analista de Sistemas Informáticos, Soporte Técnico en Sistemas, Marketing Digital – Community Manager y Gestión en Mesa de Servicio.

Las sesiones combinaron actividades sincrónicas y asincrónicas en la plataforma Moodle, enfocándose en la apropiación de conceptos clave, el uso de herramientas digitales y el desarrollo de ejercicios prácticos aplicados. En paralelo, se promovió el fortalecimiento de habilidades socioemocionales —como la comunicación efectiva, la autogestión y el trabajo colaborativo—, conforme a la proporción curricular del 80% técnico y 20% socioemocional establecida en el diseño metodológico.

El avance general de los grupos se mantiene dentro del cronograma previsto, evidenciando un progreso sostenido en la ejecución de contenidos y una participación activa por parte de los beneficiarios en las actividades propuestas por los docentes.

En el mes de mayo, correspondiente al inicio del proceso formativo, se registró una participación activa del 89,7% de los beneficiarios matriculados, equivalente a 618 estudiantes de un total de 689. En conjunto, se contabilizaron 4.011 asistencias en las diferentes sesiones desarrolladas durante el periodo. El curso con mayor número de participantes fue Marketing Digital – Community Manager, que concentró el 43,8% del total de estudiantes, seguido por Analista de Sistemas Informáticos y Soporte Técnico en Sistemas. Los niveles básico e intermedio presentaron los porcentajes de asistencia más altos, evidenciando un compromiso significativo durante las primeras semanas de formación.

Estos resultados reflejan una buena adaptación inicial a la modalidad híbrida y el efecto positivo de las estrategias de acompañamiento y permanencia implementadas, tales como la inducción, el seguimiento académico y los canales de comunicación activa, que contribuyeron a mantener la participación sostenida de los beneficiarios durante el mes de referencia.

CURSO	NIVEL	MATRICULADOS	ESTUDIANTES MAYO	TOTAL DE ASISTENCIAS MAYO
Analista de Sistemas informáticos	AVANZADO	11	10	81
	BÁSICO	76	74	459
	INTERMEDIO	36	32	256
Gestión en Mesa de Servicio	BÁSICO	45	38	238
Marketing Digital - Community Manager	AVANZADO	47	43	249
	BÁSICO	258	226	1524
	INTERMEDIO	87	78	480
Soporte Técnico en Sistemas	BÁSICO	93	83	546
	INTERMEDIO	34	34	178
	AVANZADO	2	0	0
TOTAL		**689**	**618**	**4011**

Durante el mes de junio, correspondiente al segundo mes del proceso formativo, se evidenció un incremento significativo en la participación académica y en la frecuencia de asistencia a clases durante todo el mes, reflejado en un total de 7.134 registros de asistencia.

En total, se reportaron 561 estudiantes activos de los 689 matriculados, lo que equivale al 81,4% de la población total. El curso Marketing Digital – Community Manager continúa siendo el de mayor cobertura, concentrando la mayor proporción de beneficiarios y asistencias (3.025 registros entre sus tres niveles). Le siguen los programas de Soporte Técnico en Sistemas y Analista de Sistemas Informáticos, que mantienen una participación constante y sostenida.

El incremento en el número de asistencias totales refleja el efecto positivo de las estrategias de acompañamiento, seguimiento docente y comunicación permanente con los estudiantes, las cuales han contribuido a mejorar la permanencia y la continuidad académica.

CURSO	NIVEL	MATRICULADOS	ESTUDIANTES JUNIO	TOTAL ASISTENCIAS JUNIO
Analista de Sistemas Informáticos	AVANZADO	11	9	108
Analista de Sistemas Informáticos	BÁSICO	76	68	813
Analista de Sistemas Informáticos	INTERMEDIO	36	31	366
Gestión en Mesa de Servicio	BÁSICO	45	34	407
Marketing Digital - Community Manager	AVANZADO	47	36	465
Marketing Digital - Community Manager	BÁSICO	258	202	2698
Marketing Digital - Community Manager	INTERMEDIO	87	71	862
Soporte Técnico en Sistemas	BÁSICO	93	77	976
Soporte Técnico en Sistemas	INTERMEDIO	34	33	439
Soporte Técnico en Sistemas	AVANZADO	2	0	0
	TOTAL	**689**	**561**	**7134**

Al comparar los resultados de mayo y junio, se observa una reducción del número de estudiantes activos (de 618 a 561, equivalente a -9,2%), atribuida principalmente a ajustes en la matrícula y casos de deserción inicial.

El fortalecimiento de los canales de acompañamiento, la aplicación de tutorías, las estrategias de retención y el seguimiento psicosocial permitieron mejorar el nivel de compromiso y asistencia por estudiante. Esto demuestra que, aunque el número total de participantes activos disminuyó ligeramente, la intensidad de participación y la calidad del seguimiento aumentaron considerablemente, consolidando el proceso de formación y el cumplimiento de las metas proyectadas para el segundo mes de ejecución.

Durante el mes de julio, en la fase final de la formación, se registró un total de 7,704 asistencias entre los 518 estudiantes que se mantuvieron activos. Estas cifras representan el pico de participación académica en todo el proceso formativo. El curso de Marketing Digital – Community Manager continuó siendo el de mayor volumen, acumulando 4,335 asistencias entre sus tres niveles. Le siguieron los programas de Soporte Técnico en Sistemas con 1,486 asistencias y Analista de Sistemas Informáticos con 1,450. El notable incremento en el número total de asistencias durante este mes crucial sugiere una alta motivación y compromiso por parte del grupo de beneficiarios que perseveró hasta la culminación del curso, reflejando el impacto positivo de las estrategias de acompañamiento para mantenerlos enfocados en la meta final.

CURSO	NIVEL	TOTAL USUARIOS	ESTUDIANTES JULIO	ASISTENCIAS JULIO	%JULIO
Analista de Sistemas Informáticos	AVANZADO	11	8	110	20,83%

CURSO	NIVEL	TOTAL USUARIOS	ESTUDIANTES JULIO	ASISTENCIAS JULIO	%JULIO
Analista de Sistemas Informáticos	BÁSICO	76	69	908	24,89%
Analista de Sistemas Informáticos	INTERMEDIO	36	27	432	25,00%
Gestión en Mesa de Servicio	BÁSICO	45	31	433	20,05%
Marketing Digital - Community Manager	AVANZADO	47	36	529	23,45%
Marketing Digital - Community Manager	BÁSICO	258	185	2953	23,85%
Marketing Digital - Community Manager	INTERMEDIO	87	63	853	20,43%
Soporte Técnico en Sistemas	BÁSICO	93	69	1008	22,58%
Soporte Técnico en Sistemas	INTERMEDIO	34	30	478	29,29%
Soporte Técnico en Sistemas	AVANZADO	2	0	0	0,00%

Durante el mes de julio, en la fase final de la formación, se registró un total de 7,704 asistencias entre los 518 estudiantes que se mantuvieron activos. Estas cifras representan el pico de participación académica en todo el proceso formativo. El curso de Marketing Digital – Community Manager continuó siendo el de mayor volumen, acumulando 4,335 asistencias entre sus tres niveles. Le siguieron los programas de Soporte Técnico en Sistemas con 1,486 asistencias y Analista de Sistemas Informáticos con 1,450. El notable incremento en el número total de asistencias durante este mes crucial sugiere una alta motivación y compromiso por parte del grupo de beneficiarios que perseveró hasta la culminación del curso, reflejando el impacto positivo de las estrategias de acompañamiento para mantenerlos enfocados en la meta final.

La evolución de la participación a lo largo de los tres meses de formación revela dos tendencias complementarias: una disminución gradual del número de estudiantes activos y un aumento sostenido en la intensidad de su participación.

Estudiantes Activos: El proceso inició en mayo con 618 estudiantes activos. En junio, la cifra se ajustó a 561 (una reducción del 9.2%), y en julio, el número de participantes activos fue de 518 (una reducción del 7.7% respecto a junio). Esta curva de deserción decreciente sugiere que, tras un ajuste inicial, las estrategias de retención lograron estabilizar al grupo de beneficiarios más comprometido.

Asistencias Totales: De manera inversa, el compromiso de los estudiantes restantes se intensificó notablemente. Las asistencias totales pasaron de 4,011 en mayo a 7,134 en junio (un aumento del 78%) y alcanzaron un máximo de 7,704 en julio.

Con base en la información del estado de los beneficiarios al cierre del proceso formativo, se consideró pertinente presentar e implementar una nueva estrategia de retención y permanencia en la etapa final de julio fue la siguiente: Al iniciar la recta final de la formación en julio, el análisis de estado reveló que, si bien un 59% de los beneficiarios ya había aprobado, un considerable 37% de los beneficiarios (sumando los estudiantes "en riesgo de deserción", "en seguimiento" y "matriculados inactivos") se encontraba en una situación vulnerable que ponía en peligro su finalización exitosa. Ante este escenario, se hizo imperativo diseñar y ejecutar una última estrategia intensiva de retención. El objetivo era realizar un esfuerzo final y focalizado para recuperar a estos participantes, brindándoles el apoyo necesario para culminar el curso. Esta acción se justificó como un paso crítico para maximizar el número de aprobados y, en consecuencia, impactar directamente en la consecución de la meta de culminación exitosa de la formación.

En el mes de agosto, la ejecución se centró en consolidar los resultados del proceso formativo a través de la Estrategia de Permanencia, diseñada como medida de choque para los estudiantes que, a corte del 31 de julio, aún no habían alcanzado el 70% de asistencia requerido. Al inicio del mes, se partió de un resultado de 404 beneficiarios que ya habían completado exitosamente la formación. Gracias a la implementación de jornadas de intensivos, que buscaron recuperar a la población en riesgo y en seguimiento, 50 personas adicionales lograron cumplir con el porcentaje de asistencia necesario. Con esto, el número total de beneficiarios que culminaron exitosamente la formación ascendió a 454 personas.

Una vez consolidados los 454 beneficiarios aprobados, durante agosto se dio inicio formal a la fase de certificación de industria, componente crucial para validar las competencias técnicas adquiridas y mejorar el perfil de empleabilidad de los participantes.

Plataforma De Aprendizaje

El análisis del consumo de recursos de asistencia evidencia un avance progresivo en la ejecución de los contenidos configurados en la plataforma virtual. Los recursos planeados corresponden a la cantidad total de materiales, actividades y evaluaciones dispuestas en cada curso, multiplicadas por el número de estudiantes que iniciaron su progreso académico en la plataforma.

En mayo, se reporta un total de 1.240 recursos ejecutados de 7.140 planeados, lo que representa un avance general del 17% en la implementación de actividades académicas virtuales. Los cursos con mayor nivel de ejecución fueron Gestión de Mesa de Servicio – Básico (90%) y Analista de Sistemas Informáticos – Intermedio (36%), reflejando un ritmo de avance superior al promedio general.

Los porcentajes más bajos de ejecución se observan principalmente en los grupos de Soporte Técnico en Sistemas – Intermedio y Marketing Digital – Básico, donde la participación y el uso de recursos están en proceso de fortalecimiento mediante estrategias de acompañamiento y seguimiento académico.

Estos resultados reflejan la fase inicial de adaptación de los beneficiarios a la dinámica de la formación virtual y la consolidación gradual de los procesos pedagógicos y tecnológicos, previéndose un incremento sostenido en los indicadores de ejecución durante el siguiente

mes de seguimiento.

Avance con corte a Mayo

Curso	Estudiantes	Recursos ejecutados	Recursos planeados	% Ejecución
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G1	2	3	12	25%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G2	11	40	165	24%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G3	3	6	18	33%
Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G4	10	29	80	36%
Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G7	5	9	10	90%
Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G8	10	27	310	9%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G13	5	21	150	14%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G15	6	25	180	14%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G16	22	281	1276	22%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G18	24	44	312	14%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G19	5	27	155	17%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G20	19	38	266	14%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G11	32	395	2304	17%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G9	20	258	1460	18%
Soporte Técnico en Sistemas - Intermedio - G12	26	37	442	8%
Total general	**200**	**1240**	**7140**	

El consumo de recursos en la plataforma Moodle muestra un progreso constante. A corte de junio, se reporta un avance general del 17% en la ejecución de actividades académicas virtuales, con 1.201 recursos ejecutados sobre un total de 6.909 planeados. Los cursos de Gestión de Mesa de Servicio – Básico (90%) y Analista de Sistemas Informáticos – Intermedio (34%) continúan mostrando un ritmo de avance superior al promedio.

Avance con corte a junio

Curso	Estudiantes	Recursos ejecutados	Recursos planeados	% Ejecución
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G1	1	2	6	33%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G2	9	35	135	26%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G3	3	6	18	33%
Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G4	8	22	64	34%
Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G7	5	9	10	90%
Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G8	9	25	279	9%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G13	5	21	150	14%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G15	6	25	180	14%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G16	21	263	1218	22%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G18	24	44	312	14%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G19	5	27	155	17%

Curso	Estudiantes	Recursos ejecutados	Recursos planeados	% Ejecución
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G20	19	38	266	14%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G11	32	395	2304	17%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G9	19	253	1387	18%
Soporte Técnico en Sistemas - Intermedio - G12	25	36	425	8%
Total general	**191**	**1201**	**6909**	**17%**

Al comparar el consumo de recursos en la plataforma virtual entre mayo y junio, se observa una consolidación en el ritmo de trabajo de los beneficiarios. Aunque el porcentaje de ejecución general se mantuvo estable en un 17% en ambos meses , hubo una ligera disminución en el número total de estudiantes activos en la plataforma, que pasó de 200 en mayo a 191 en junio. Esta reducción se reflejó en una leve baja tanto en los recursos ejecutados (de 1.240 a 1.201) como en los planeados (de 7.140 a 6.909).

Los cursos con mayor nivel de avance mantuvieron su liderazgo de manera consistente. Gestión de Mesa de Servicio – Básico (G7) sostuvo un destacado 90% de ejecución en ambos periodos, mientras que Analista de Sistemas Informáticos – Intermedio (G4) se mantuvo como uno de los más avanzados, pasando de un 36% en mayo a un 34% en junio. Por otro lado, los grupos con menor porcentaje de ejecución, como Soporte Técnico en Sistemas – Intermedio, continuaron siendo un foco para las estrategias de acompañamiento. Esta estabilidad en los indicadores, a pesar de la reducción de participantes, sugiere que los estudiantes que continúan activos han consolidado su adaptación a la dinámica virtual, manteniendo un progreso constante en el desarrollo de las actividades académicas.

Avance con corte a julio

Curso	Estudiantes	Recursos ejecutados	Recursos planeados	% de ejecución
Analista de Sistemas Informáticos - Avanzado - G6	6	18	15	83,33%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G1	15	90	83	92,22%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G2	12	180	103	57,22%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G3	23	138	116	84,06%
Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G4	15	120	69	57,50%
Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G5	11	11	11	100,00%
Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G7	3	6	5	83,33%
Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G8	21	651	455	69,89%
Marketing Digital - Community Manager - Avanzado - G24	9	54	52	96,30%
Marketing Digital - Community Manager - Avanzado - G25	21	903	794	87,93%

Curso	Estudiantes	Recursos ejecutados	Recursos planeados	% de ejecución
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G13	27	810	574	70,86%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G14	25	350	333	95,14%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G15	19	570	332	58,25%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G16	19	1102	735	66,70%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G17	13	26	23	88,46%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G18	23	299	193	64,55%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G19	29	899	713	79,31%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G20	21	294	253	86,05%
Marketing Digital - Community Manager - Intermedio - G21	7	7	7	100,00%
Marketing Digital - Community Manager - Intermedio - G22	14	14	14	100,00%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G10	16	512	420	82,03%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G11	34	2448	1312	53,59%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G9	17	1241	603	48,59%
Soporte Técnico en Sistemas - Intermedio - G12	29	493	292	59,23%
Total general	**429**	**11236**	**7507**	**66,81%**

En el mes de julio, coincidiendo con la culminación de la formación, se observó un incremento exponencial en el consumo de recursos de la plataforma Moodle. Con 429 estudiantes activos, se ejecutaron un total de 7,507 recursos de los 11,236 planeados, alcanzando un porcentaje de ejecución general del 66.81%. Este notable aumento, comparado con el 17% de los meses anteriores, refleja el esfuerzo intensivo de los beneficiarios para completar todas las actividades y proyectos finales. Varios grupos, como el de "Analista de Sistemas - Intermedio" y "Marketing Digital - Intermedio", alcanzaron un 100% de ejecución, demostrando un compromiso total en la recta final. Este comportamiento valida que las estrategias de acompañamiento y retención fueron efectivas para motivar a un grupo consolidado de estudiantes a finalizar exitosamente su proceso formativo.

El comportamiento del consumo de recursos en la plataforma a lo largo de los tres meses dibuja una clara curva de maduración y consolidación del proceso formativo. La ejecución comenzó en mayo con un modesto 17%, reflejando una fase de adaptación inicial de los estudiantes a la plataforma y la metodología. Este porcentaje se mantuvo estable en junio, indicando la consolidación de un ritmo de trabajo constante por parte de un núcleo de estudiantes comprometidos. El punto de inflexión ocurrió en julio, donde la ejecución se

disparó al 66.81%, evidenciando un esfuerzo masivo de los participantes para completar los módulos finales y entregar sus proyectos. Esta progresión demuestra que, tras superar la fase inicial de ajuste y deserción, el programa logró retener a un grupo de beneficiarios altamente motivado que intensificó su dedicación en la etapa final para cumplir con los objetivos académicos, culminando en un uso robusto y efectivo de la plataforma.

Avance con corte a Agosto

CURSO	Estudiante	Recursos planeados	Recursos ejecutados	% ejecución
Analista de Sistemas Informáticos - Avanzado - G6	2	6	5	83,33%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G1	2	12	4	33,33%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G2	3	45	26	57,78%
Analista de Sistemas Informáticos - Básico - G3	5	30	14	46,67%
Analista de Sistemas Informáticos - Intermedio - G5	2	2	2	100,00%
Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G7	1	2	2	100,00%
Gestión de Mesa de Servicio - Básico - G8	4	124	47	37,90%
Marketing Digital - Community Manager - Avanzado - G24	1	6	6	100,00%
Marketing Digital - Community Manager - Avanzado - G25	4	172	45	26,16%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G13	1	30	2	6,67%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G14	2	28	10	35,71%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G15	2	60	2	3,33%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G16	2	116	2	1,72%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G17	1	2	1	50,00%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G18	4	52	6	11,54%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G19	6	186	44	23,66%
Marketing Digital - Community Manager - Básico - G20	1	14	2	14,29%
Marketing Digital - Community Manager - Intermedio - G21	1	1	1	100,00%
Marketing Digital - Community Manager - Intermedio - G22	1	1	1	100,00%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G10	3	96	3	3,13%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G11	9	648	16	2,47%
Soporte Técnico en Sistemas - Básico - G9	8	584	166	28,42%

CURSO	Estudiante	Recursos planeados	Recursos ejecutados	% ejecución
Soporte Técnico en Sistemas - Intermedio - G12	20	340	31	9,12%
Total	**85**	**2557**	**438**	**17,13%**

Durante el mes de agosto, el consumo de recursos en la plataforma Moodle reflejó la transición desde la fase intensiva de cierre de formación hacia las actividades finales de recuperación. A corte de agosto, con 90 estudiantes aún activos completando actividades (principalmente aquellos en la estrategia "Intensivo de Grabaciones"), se ejecutaron 610 recursos de los 2,670 planeados para este grupo, lo que representa un porcentaje de ejecución del 22.85%.

Este porcentaje, significativamente menor al 66.81% alcanzado en julio, se explica porque la mayor parte de la cohorte (los 404 aprobados iniciales) ya había finalizado su interacción principal con la plataforma el mes anterior. La actividad registrada en agosto corresponde principalmente al esfuerzo de los estudiantes en proceso de recuperación para visualizar grabaciones y completar tareas pendientes. Destacan algunos grupos, como los de Analista de Sistemas - Intermedio (G5) y Marketing Digital - Intermedio (G21, G22), que alcanzaron un 100% de ejecución, indicando la finalización exitosa de este último grupo de participantes.

A. ESTRATEGIA DE ACOMPAÑAMIENTO Y PERMANENCIA

La Estrategia de Acompañamiento y Permanencia se concibió como un pilar fundamental del programa, orientada a asegurar que los beneficiarios accedan, permanezcan y culminen satisfactoriamente su formación mediante el fortalecimiento de sus competencias técnicas y socioemocionales.

Durante el proceso, se realizó un seguimiento focalizado a los beneficiarios que presentaban bajo nivel de asistencia o inasistencia total (categorizados como "En Seguimiento" y "En Riesgo de Deserción"). A través de llamadas del equipo psicosocial, reportes de la plataforma y la información compartida por los docentes, se identificó que las principales barreras para la continuidad estaban relacionadas con:

- Condiciones laborales informales con horarios restrictivos.
- Responsabilidades de cuidado familiar.
- Problemas de conectividad.
- Situaciones de salud personales o de familiares.

En respuesta a esta problemática, y con el objetivo de maximizar las oportunidades de éxito, en el mes de julio se diseñó y activó una estrategia de choque intensiva. Esta medida se implementó para ofrecer a los estudiantes con dificultades una última posibilidad de recuperar su asistencia y alcanzar el 70% requerido para culminar satisfactoriamente el proceso de formación.

Fase	Objetivo	Actividad
Diseño Curricular y metodología	El objetivo principal de la estrategia Advance es garantizar	Para garantizar la individualización del proceso

Fase	Objetivo	Actividad
	que cada beneficiario, mediante la individualización del aprendizaje, pueda identificar y recorrer la ruta más adecuada para alcanzar los objetivos de aprendizaje definidos en cada curso. Para ello, se brindarán herramientas, orientación y un seguimiento académico personalizado que fortalezcan tanto el desempeño como la permanencia estudiantil.	formativo de los beneficiarios y asegurar que, a través de distintas rutas, se logre un mismo objetivo de aprendizaje, se han establecido diversas metodologías de enseñanza adaptativas. Cada una de estas rutas cuenta con equivalencias previamente definidas dentro del sistema de evaluación: Hackathones Intensivos Maratones
Matricula / caracterización	Diseñar e implementar una estrategia de permanencia orientada a mejorar los niveles de matrícula efectiva, continuidad y finalización de los cursos de la Ruta Jóvenes con oportunidades del programa Talento Capital, mediante la caracterización de los participantes y la activación de mecanismos de acompañamiento pertinentes y oportunos.	Identificar el perfil sociodemográfico, académico, laboral, tecnológico de los estudiantes, con el fin de adaptar las acciones de acompañamiento y permanencia a sus realidades y garantizar un proceso formativo inclusivo, equitativo y efectivo.
Orientación vocacional	Fomentar en los estudiantes el reconocimiento de sus intereses, habilidades, valores y expectativas, así como la comprensión del perfil profesional del programa, mediante procesos reflexivos y creativos que promuevan el sentido de pertenencia y la proyección vocacional.	Taller virtual: orientación vocacional Taller Presencial: proyección ocupacional
Permanencia	Garantizar que cada beneficiario, mediante la individualización del aprendizaje, pueda identificar y recorrer la ruta más adecuada para alcanzar los objetivos de aprendizaje definidos en cada curso. Para ello, se brindarán herramientas, orientación y un seguimiento académico personalizado que fortalezcan	Monitorear de forma constante el avance y permanencia de los estudiantes, activando medidas preventivas y correctivas cuando sea necesario. Implementación del sistema de alertas tempranas. Revisión periódica de asistencia, calificaciones y participación. Informe de gestión mensual con

Fase	Objetivo	Actividad
	tanto el desempeño como la permanencia estudiantil.	análisis de permanencia. Reuniones de equipo para retroalimentación de la estrategia.
Canal de Escucha	Monitorear de forma constante el avance y permanencia de los estudiantes, activando medidas preventivas y correctivas cuando sea necesario.	Correo institucional Línea WhatsApp Plataforma Moodle Encuentros virtuales o presenciales Puntos físicos
Apoyos e incentivos	Diseñar e implementar una estrategia integral de permanencia que articule acciones de acompañamiento académico, orientación vocacional y ocupacional, apoyo psicosocial y entrega de incentivos, dirigida a fortalecer la motivación, la participación y el compromiso de los beneficiarios del programa Talento Capital – Jóvenes con oportunidades, mitigando las causas de deserción y asegurando la finalización exitosa de los procesos formativos	1.Monedas digitales como micro reconocimientos y apoyos económicos 2.Trofeos físicos y digitales. 3.Rankings de fortalecimiento para la empleabilidad 4.Certificados honoríficos y menciones especiales 5.Certificados honoríficos y menciones especiales. 6.Rifas Semanales como Reconocimiento. 7.Incentivo a la Participación en Hackatones y Retos de Empresa
	Propone una alternativa de recuperación mediante el acceso a las grabaciones de sesiones anteriores no asistidas, complementado con espacios de tutorías abiertas para aclaración de dudas, garantizando así el acompañamiento necesario para resolver vacíos de aprendizaje.	Se dispondrá de dos tutorías de 2 horas cada una, facilitadas por el formador, en las que los beneficiarios podrán plantear preguntas, resolver inquietudes sobre los contenidos abordados mediante grabaciones asincrónicas de las clases a las cuales no pudieron asistir.

Avance:

Durante las semanas 1 y 2 de formación correspondientes a 15/05/2025 hasta 29/05/2025, se ejecutaron las estrategias Diseño Curricular y metodología, Matricula / caracterización y Canal de Escucha mediante el acompañamiento a los estudiantes en el inicio de los cursos. Se impactaron en total 54 estudiantes con las estrategias mencionadas anteriormente, a continuación, se presenta el resultado:

Avance con corte a mayo

Estrategias ejecutadas	Semana 01	Semana 02	Total
Acompañamiento Inicio Curso	**36**	**18**	**54**
Diseño Curricular y Metodologia Matricula / caracterización Canal de Escucha	36		36
Matricula / caracterización - Canal de Escucha		18	18

Durante junio, la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia evolucionó desde el acompañamiento inicial de mayo hacia una fase de intervención intensiva y diversificada. Las acciones se ejecutaron a lo largo de las semanas 3 a 6 de formación, mostrando un aumento exponencial en el número de interacciones con los estudiantes en comparación con el mes anterior.

El enfoque principal del mes fue la "Asesoría Personalizada", que sumó 682 intervenciones distribuidas entre las semanas 3, 4 y 5. Esta acción demuestra un cambio hacia un modelo de soporte individualizado para atender las necesidades específicas de los beneficiarios. El "Canal de Escucha" se consolidó como el mecanismo central para estas interacciones, siendo el medio para la mayoría de los acompañamientos realizados.

Adicionalmente, se continuó con la fase de "Matricula / caracterización" durante la tercera semana, finalizando el proceso de perfilamiento con 126 estudiantes. Hacia el final del mes, en la semana 6, se introdujo una nueva táctica de engagement, "Monedas Digitales - Talleres virtuales y presenciales", con la que se impactó a 276 beneficiarios. Este cambio estratégico evidencia el paso de un soporte general de bienvenida a un seguimiento proactivo y multifacético, diseñado para fortalecer la retención y el compromiso de los estudiantes en la etapa central de su formación.

Avance con corte a junio

Estrategias ejecutadas	Semana 03	Semana 04	Semana 05	Semana 06	Total
Asesoria Personalizada		**2**			**2**
Canal de Escucha		2			2
Asesoría Personalizada	**126**	**273**	**281**		**680**
Canal de Escucha		273	281		554
Matricula / caracterización - Canal de Escucha	126				126
Monedas Digitales - Talleres virtuales y presenciales				**276**	**276**
Canal de Escucha				276	276
Total general	**126**	**275**	**281**	**276**	

Avance con corte a julio

Etiquetas de fila	Semana 07	Semana 08	Semana 09	Semana 10	Semana 11	Semana 12	Total general
Difusión Docentes - Comunicación Por Chat y Correo Monedas Digitales Y Hackathon, Comunicación Telefónica de Seguimiento Y Acompañamiento				**200**	**220**		**420**
Diseño Curricular y Metodología - Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos				200			200
Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos					220		220
Grabaciones - Mesa de Ayuda - Subir Actividades - Consumir recursos del curso						**213**	**213**
Diseño Curricular y Metodología - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos						213	213
Monedas Digitales - Hackathon		**214**					**214**
Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos		214					214
Monedas Digitales - Talleres virtuales y presenciales	**223**						**223**
Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos	223						223
No Aplica	**466**	**475**	**508**	**489**	**469**	**476**	**2883**
Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos	466						466
Diseño Curricular y Metodología - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos						476	476
Diseño Curricular y Metodología - Orientación Vocacional - Permanencia -				489			489

Etiquetas de fila	Semana 07	Semana 08	Semana 09	Semana 10	Semana 11	Semana 12	Total general
Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos							
Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos		475	508		469		1452
Operación Rescate: Comunicación Por Chat y Correo Monedas Digitales Y Hackathon, Comunicación Telefónica de Seguimiento Y Acompañamiento			**181**				**181**
Orientación Vocacional - Permanencia - Canal de Escucha - Apoyos e Incentivos			181				181
Total general	**689**	**689**	**689**	**689**	**689**	**689**	**4134**

Durante julio, la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia entró en su fase más crítica y especializada, enfocándose en asegurar la culminación exitosa de la mayor cantidad posible de beneficiarios. Se registraron más de 1,250 intervenciones directas a través de acciones diversificadas y de alto impacto. El mes se caracterizó por el uso intensivo de incentivos y gamificación, con actividades como "Monedas Digitales", "Hackathon" y talleres virtuales que buscaron mantener la motivación en la recta final. El punto culminante fue la implementación de la "Operación Rescate" en la semana 9, una medida de choque dirigida a 181 beneficiarios en situación de riesgo para reincorporarlos activamente. Finalmente, en las últimas semanas se desplegaron acciones de soporte como el acceso a grabaciones y la mesa de ayuda para resolver dudas finales, asegurando que los estudiantes tuvieran todas las herramientas para completar sus actividades y aprobar el curso.

La ejecución de la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia a lo largo de los tres meses demuestra una evolución clara y adaptativa, pasando de un soporte general a intervenciones altamente especializadas. El proceso se puede describir en tres fases clave:

- Fase de Adaptación (Mayo): El acompañamiento se centró en el inicio del curso, con 54 intervenciones dirigidas a garantizar una correcta vinculación y resolver las dificultades iniciales de los beneficiarios.

- Fase de Intensificación (Junio): La estrategia escaló masivamente con más de 950 intervenciones, introduciendo la "Asesoría Personalizada" como eje central para un seguimiento individualizado y proactivo, además de iniciar las tácticas de engagement con "Monedas Digitales".

- Fase de Cierre Estratégico (Julio): Las acciones se volvieron tácticas, con más de 1,250 intervenciones y la implementación de la "Operación Rescate" como medida final para

recuperar a la población en riesgo. El uso de incentivos y soporte para la finalización fue prioritario.

En conclusión, la estrategia demostró su capacidad de adaptación mes a mes, ajustando su intensidad y metodología para responder a las necesidades cambiantes de los beneficiarios, desde la bienvenida inicial hasta el aseguramiento de la meta de culminación.

Finalizado el proceso de formación se presenta resultado final de la implementación de las estrategias de seguimiento y permanencia por fases con lecciones aprendidas y oportunidades de mejora.

Matrícula

A continuación, se presenta la descripción de la distribución de la matrícula, los resultados del acompañamiento a los estudiantes y las lecciones aprendidas del proceso.

Durante la fase de matrícula, se implementó una robusta estrategia de seguimiento para asegurar la mayor tasa de matriculación efectiva posible, en línea con el objetivo de implementar una estrategia de permanencia orientada a mejorar los niveles de matrícula efectiva. Esta implementación se basó en dos acciones principales: un seguimiento telefónico sistemático y la estrategia de choque "Matriculatón".

Seguimiento Telefónico Individualizado

El principal mecanismo de seguimiento fue el contacto directo a través de llamadas telefónicas, gestionado por un equipo de asesores. Cada asesor era responsable de un grupo de beneficiarios, realizando un seguimiento detallado de su progreso en el proceso de formalización.

El análisis de los registros de llamadas muestra que se contactó a los estudiantes para:

- **Socializar el programa:** Informarles sobre los cursos, la metodología y los beneficios.
- **Guiar en el proceso:** Explicar los pasos para la inscripción, incluyendo el diligenciamiento de la encuesta de caracterización y la presentación de pruebas de entrada o suficiencia.
- **Resolver incidencias:** Identificar y solucionar problemas técnicos o de comprensión que los estudiantes reportaban, como dificultades para acceder a la plataforma o completar los formularios.

Este seguimiento sistemático fue clave para acompañar a los **795 beneficiarios** remitidos por ATENEA y lograr la formalización final de **689 de ellos**.

- **Descripción de la Distribución:** La asignación de los estudiantes se realizó considerando tres criterios clave: la temática del curso elegida, el nivel de competencia (Básico, Intermedio o Avanzado) y la disponibilidad horaria, ofreciendo tres franjas (Mañana, Tarde y Noche) para adaptarse a las necesidades de los participantes. El curso con la mayor cantidad de matriculados fue Marketing Digital - Community Manager, seguido por Soporte Técnico en Sistemas y Analista de Sistemas

Informáticos, reflejando las áreas de mayor interés entre los beneficiarios.

La formalización de la matrícula culminó con la inscripción de 689 beneficiarios, quienes fueron distribuidos en 25 grupos de formación para garantizar una experiencia de aprendizaje organizada y flexible.

Tabla de distribución por curso y nivel

CURSO	NIVEL	CODIGO DEL GRUPO EN PLATAFORMA	USUARIOS
Analista de sistemas informáticos	AVANZADO	G06	11
	BÁSICO	G01	23
	BÁSICO	G02	18
	BÁSICO	G03	35
	INTERMEDIO	G04	17
	INTERMEDIO	G05	19
Gestión en Mesa de Servicio	BÁSICO	G07	17
	BÁSICO	G08	28
Marketing Digital - Community Manager	AVANZADO	G24	17
	AVANZADO	G25	30
	BÁSICO	G13	30
	BÁSICO	G14	30
	BÁSICO	G15	27
	BÁSICO	G16	27
	BÁSICO	G17	23
	BÁSICO	G18	36
	BÁSICO	G19	47
	BÁSICO	G20	38
	INTERMEDIO	G21	19
	INTERMEDIO	G22	28
	INTERMEDIO	G23	40
Soporte Técnico en Sistemas	AVANZADO	G26	2
	BÁSICO	G09	23
	BÁSICO	G10	24
	BÁSICO	G11	46
	INTERMEDIO	G12	34

Resultados del seguimiento y acompañamiento a estudiantes focalizados

El seguimiento y acompañamiento a los estudiantes fue un componente central del programa, ejecutado a través de la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia que permitió la consecución de 454 beneficiarios formadas de 689.





El acompañamiento fue fundamental para el éxito del programa, especialmente para la población en condiciones de vulnerabilidad. La ejecución de cada una de las estrategias de acompañamiento y permanencia durante la formación permitió identificar y abordar de manera focalizada las barreras que enfrentaban los estudiantes, lo que se tradujo en la recuperación de una parte significativa de la población en riesgo durante el tiempo de formación.

Lecciones aprendidas:

- **El Acompañamiento Intensivo es Efectivo:** Se confirmó que las estrategias de choque como intensivos o Hackáthones son altamente efectivas para recuperar a estudiantes en riesgo, incluso en la etapa final del proceso. Un acompañamiento cercano y motivacional puede revertir la tendencia a la deserción.
- **La Vulnerabilidad es un Factor Acumulativo:** Las barreras que enfrentan los estudiantes (económicas, laborales, de cuidado, de conectividad) no son aisladas y su combinación aumenta exponencialmente el riesgo de abandono. El acompañamiento

debe ser integral y considerar esta interseccionalidad.

- **La Caracterización Inicial es Clave:** La encuesta de caracterización demostró ser una herramienta predictiva fundamental. Los datos sobre las condiciones laborales, las responsabilidades de cuidado y el acceso a equipamiento permitieron identificar a la población con mayor riesgo desde el inicio.

Oportunidades de Mejora:

- **Implementar un Seguimiento Proactivo y Segmentado:** Utilizar los datos de la encuesta de caracterización para asignar un "puntaje de riesgo" a cada beneficiario desde el primer día. Esto permitiría aplicar un plan de acompañamiento preventivo y diferenciado, en lugar de reaccionar ante las inasistencias.
- **Diseñar Estrategias de Flexibilización Curricular:** Para atender a la población con horarios laborales complejos, se podría explorar la posibilidad de ofrecer más contenidos y actividades en formato asincrónico, así como horarios de tutoría en franjas no tradicionales.
- **Crear Redes de Apoyo entre Pares:** Fomentar la creación de comunidades de apoyo entre estudiantes con perfiles similares (por ejemplo, grupos de WhatsApp para mujeres cabeza de familia o para quienes trabajan en horarios rotativos) para que puedan compartir experiencias, resolver dudas y mantenerse motivados mutuamente.
- **Fortalecer la Conexión con la Empleabilidad desde el Inicio:** Comunicar de manera más enfática y temprana cómo la finalización del curso y la obtención de la certificación de industria se traducirán en mejores oportunidades laborales, dando un sentido práctico y a mediano plazo al esfuerzo requerido.

Orientación socio ocupacional

Resultados del taller virtual

El taller virtual se realizó el 16 de julio de 2025, con una duración aproximada de 1 hora y 30 minutos. La sesión contó con la participación de 108 beneficiarios, quienes fueron impactados por la actividad.
En línea con el objetivo de fomentar el autoconocimiento y la proyección profesional, el taller se estructuró en torno a los siguientes ejes temáticos y actividades:

Temáticas Desarrolladas:

- **Autoconocimiento:** Se inició con una fase de introspección para que los participantes respondieran a la pregunta "¿Quién soy?".
- **Identificación de Fortalezas:** Se abordaron metodologías para que los estudiantes pudieran reconocer sus propias habilidades, talentos, intereses y valores personales.
- **Proyección Profesional:** Se presentó una visión general del mercado laboral actual y se guio a los participantes en la conceptualización de un plan de carrera.

Actividades Realizadas:

- La sesión incluyó una actividad "rompehielo" para crear un ambiente de confianza y promover la participación activa desde el inicio.

- Se llevaron a cabo ejercicios de reflexión individual guiados, donde los estudiantes trabajaron en la identificación de sus fortalezas y motivaciones.

Estas actividades y temáticas se diseñaron para que los participantes no solo comprendieran el perfil profesional del programa, sino también para que conectaran sus aspiraciones personales con las oportunidades de formación, promoviendo así un mayor sentido de pertenencia y una visión clara de su proyección vocacional.

Resultados del taller presencial:

Con base en la información proporcionada, a continuación, se describe la ejecución del taller presencial y se presenta un análisis de las oportunidades de mejora y lecciones aprendidas.

El taller presencial de orientación vocacional se realizó el 31 de julio de 2025 en las instalaciones de la Universidad INCCA de Bogotá, con una duración de 40 minutos y la participación de 76 estudiantes del programa.

Bajo la temática central "Camino Vocacional: De la identidad personal a la identidad profesional", la sesión se enfocó en guiar a los beneficiarios a través de un proceso de autodescubrimiento para alinear sus características personales con una trayectoria profesional.

Temáticas desarrolladas:

- **Autoconocimiento:** Se inició con una fase de introspección para que los participantes identificaran sus talentos, intereses y valores fundamentales.
- **Construcción de Identidad Profesional:** Se abordaron los conceptos de pasión, misión y profesión, conectando las características personales de los estudiantes con posibles rutas laborales.
- **Proyección al Sector Real:** Se brindaron pautas sobre cómo actuar y desenvolverse en diferentes situaciones del entorno laboral.

Actividades realizadas:

- La sesión incluyó dinámicas de reflexión guiada para ayudar a los estudiantes a definir su identidad y propósito.
- Como actividad principal, se realizó el ejercicio "Mi Mapa Profesional", donde los participantes debían plasmar sus metas a corto, mediano y largo plazo, junto con los pasos necesarios para alcanzarlas, fomentando una planificación activa de su carrera.

Oportunidades de Mejora:

- **Ampliar la Duración:** Una duración de 40 minutos es limitada para la profundidad de los temas tratados. Se recomienda extender futuras sesiones a por lo menos 90 minutos para permitir una mayor interacción, discusión y desarrollo de las actividades prácticas.
- **Integrar Testimonios del Sector Real:** Invitar a profesionales de las áreas de formación del programa (Sistemas, Marketing, etc.) para que compartan sus

experiencias enriquecería la conexión entre los conceptos de "pasión" y "profesión" con trayectorias reales.

Lecciones Aprendidas:

- **El Formato Presencial es Efectivo:** La presencialidad demostró ser un formato valioso para actividades de autoconocimiento, ya que fomenta un ambiente de mayor confianza e interacción directa entre los participantes y el orientador.
- **El Enfoque en la Identidad Personal Resuena con los Jóvenes:** Iniciar el taller desde el autoconocimiento (pasión, misión, valores) antes de abordar directamente la profesión, resultó ser una metodología efectiva para generar una reflexión más profunda y un mayor sentido de pertenencia.
- **La Aplicabilidad es Clave:** La inclusión de pautas prácticas sobre cómo desenvolverse en el sector real responde a una necesidad sentida por los beneficiarios.

Permanencia

La fase de Permanencia se ejecutó como un ciclo continuo de monitoreo, intervención y retroalimentación, diseñado para garantizar la individualización del aprendizaje y fortalecer el desempeño de cada beneficiario a lo largo de la formación.

La base de la estrategia fue el monitoreo constante del avance y la permanencia de los 689 estudiantes. Para ello, se implementó un sistema de alertas tempranas que se activaba a partir de la revisión periódica de la asistencia, las calificaciones y la participación en la plataforma Moodle. Cuando un beneficiario presentaba inasistencias recurrentes o un bajo rendimiento académico, el sistema generaba una alerta que iniciaba el protocolo de intervención.

Medidas Preventivas y Correctivas: El Acompañamiento Personalizado

Una vez activada una alerta, se desplegaban medidas preventivas y correctivas a través de un seguimiento académico personalizado. La principal herramienta para este fin fue el “Canal de Escucha”, mediante el cual el equipo de soporte y psicosocial contactaba directamente al estudiante por medio de llamadas y mensajes.
Este contacto directo permitió:

- **Identificar las barreras específicas** que enfrentaba cada estudiante, como conflictos de horarios laborales, responsabilidades de cuidado, problemas de conectividad o situaciones personales.
- **Brindar orientación y herramientas personalizadas**, como acceso a las grabaciones de las clases, flexibilización en la entrega de actividades o apoyo socioemocional para superar las dificultades.

La intervención más significativa fue la “Operación Rescate”, una medida correctiva de choque dirigida a 181 beneficiarios en alto riesgo. Gracias a este seguimiento intensivo en la fase final, se logró una tasa de recuperación del 54.1%, permitiendo que 98 de estos estudiantes culminaran exitosamente la formación.

Operación Rescate estrategia de Choque

En la fase final de la formación, la comunicación se intensificó a través de la "Operación Rescate", una medida de choque diseñada específicamente para recuperar a los estudiantes en alto riesgo de no culminar el proceso.

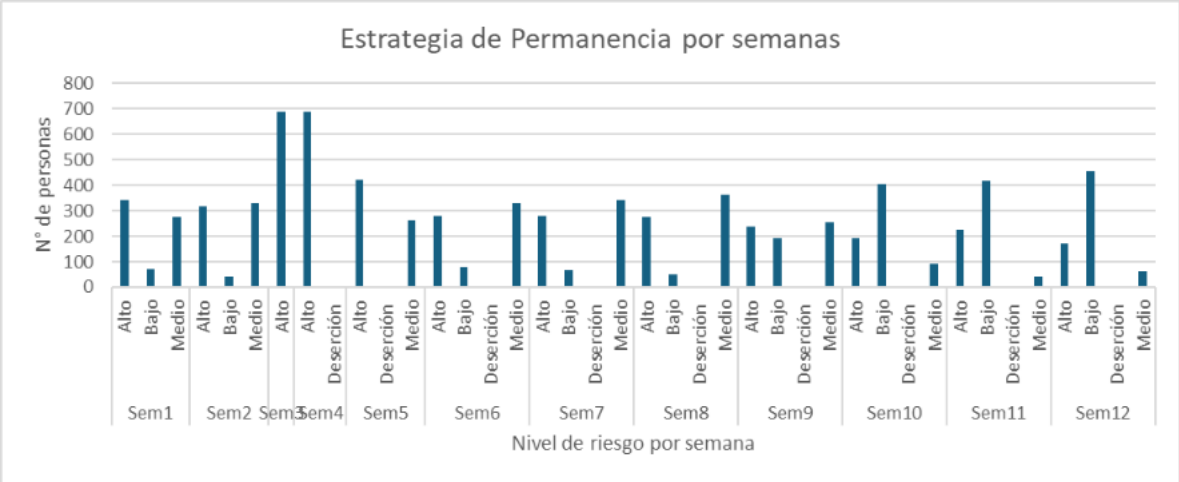
- **Población Focalizada:** Esta intervención se dirigió a un grupo de 181 beneficiarios que, en la semana 9, se encontraban en los estados de "En riesgo de deserción" o "Matriculado inactivo".
- **Acciones Implementadas:** La operación consistió en una campaña de "Comunicación Telefónica de Seguimiento y Acompañamiento" y "Comunicación por Chat y Correo", a través de la cual no solo se les contactó para entender sus dificultades, sino que también se les informó sobre incentivos de gamificación como las "Monedas Digitales" y el "Hackathon" para re-motivarlos a participar.

Resultados de la Intervención

La estrategia de comunicación directa, y en particular la "Operación Rescate", tuvo un impacto medible y significativo en la tasa de éxito del programa.

- **Tasa de Recuperación:** De los 181 beneficiarios contactados en la "Operación Rescate", 98 lograron ser recuperados y finalizaron el curso con el estado de "Aprobado", lo que representa una tasa de recuperación del 54.1% para este grupo de alto riesgo.
- **Impacto en la Tasa de Aprobación Final:** La recuperación de estos 98 estudiantes fue determinante para alcanzar la cifra final de 454 beneficiarios aprobados (65.9% del total). Este resultado demuestra que la estrategia de seguimiento personalizado por medio de llamadas y mensajes no solo fue una actividad de soporte, sino una intervención directa y efectiva que rescató a más de la mitad de la población que estaba a punto de abandonar el proceso.

El análisis cuantitativo del tablero de control semanal revela la intensidad y el enfoque de esta estrategia. A lo largo del programa, se registraron 8,268 acciones de seguimiento. De estas, 7,579 (un 91.7%) involucraron el uso del "Canal de Escucha", demostrando que fue la principal herramienta para el acompañamiento. Semana a semana se logró impactar un número determinado de beneficiarios de acuerdo con el nivel de riesgo:



La principal conclusión que se extrae del gráfico es la centralidad y el uso masivo del "Canal de Escucha" como la principal herramienta de la Estrategia de Permanencia. Visualmente, las barras azul oscuro son casi idénticas en altura a las barras que representan el total de acciones, lo que demuestra que la gran mayoría (más del 90%) de las intervenciones de seguimiento se realizaron a través de la comunicación directa con el estudiante.
Esto confirma que la estrategia no fue pasiva, sino que se basó en un seguimiento proactivo y constante, manteniendo un pulso semanal con los beneficiarios para detectar barreras, ofrecer apoyo y fomentar su continuidad en el programa.

Canal de escucha

De acuerdo con la estrategia de permanencia, el Canal de Escucha del Consorcio Advance se implementó como un componente central para fortalecer la comunicación y ofrecer un soporte integral a los beneficiarios del programa.

Implementación y Canales Habilitados

El canal fue diseñado para ser un espacio seguro y confiable donde los estudiantes pudieran realizar consultas y reportar novedades sobre su proceso formativo, garantizando una atención oportuna y respetuosa. Para su implementación, se habilitó un sistema multicanal que combinaba herramientas digitales con atención personalizada, asegurando accesibilidad y trazabilidad de cada solicitud.

Los canales habilitados, que fueron dados a conocer a los estudiantes a través de las llamadas de seguimiento de matrícula y comunicaciones informativas, fueron:

- Línea de WhatsApp: 3118343199.
- Correos Electrónicos: Comunicaciones@cadvance.com.co y soporte@cadvance.com.co.
- Línea Telefónica: 6019187638.

La gestión de estos canales estuvo a cargo del equipo del call center, que no solo atendía las solicitudes entrantes, sino que también ejecutaba un protocolo de contacto proactivo. Este equipo fue el principal ejecutor de la Estrategia de Permanencia, utilizando el Canal de

Escucha para realizar el seguimiento constante a los estudiantes, especialmente a aquellos que activaban las alertas tempranas por inasistencias o bajo rendimiento.

El impacto de esta implementación fue masivo. El análisis del tablero de control semanal demostró que, del total de 8,268 acciones de seguimiento registradas durante la formación, 7,579 (un 91.7%) involucraron el uso del Canal de Escucha. Esto consolida al Canal de Escucha no solo como un medio de recepción de solicitudes, sino como la principal herramienta proactiva para el acompañamiento, la identificación de barreras y la retención de los beneficiarios a lo largo de todo el proceso.

Aunque el Canal de Escucha fue la herramienta más efectiva de la Estrategia de Permanencia, su implementación puede optimizarse para pasar de un modelo de intervención a uno de prevención y gestión más eficiente. Las principales oportunidades de mejora son:

Automatización de Alertas y Asignación de Casos: Actualmente, el proceso depende del monitoreo manual del equipo para detectar inasistencias y activar el protocolo. Se podría integrar la plataforma de aprendizaje (Moodle) con un sistema de gestión para que las alertas tempranas (ej. dos inasistencias consecutivas, no entregar una actividad clave) se generen automáticamente. Esta alerta podría crear un "ticket" y asignarlo de inmediato a un responsable del equipo de permanencia, agilizando el tiempo de respuesta y garantizando que ningún caso se quede sin atender.

Implementación de un Protocolo Diferenciado por Nivel de Riesgo: La estrategia actual es robusta pero uniforme. Se podría crear un protocolo de atención escalonado basado en el nivel de riesgo del beneficiario (identificado en la caracterización). Por ejemplo:

a. **Bajo Riesgo:** Seguimiento automatizado vía WhatsApp o correo.
b. **Riesgo Medio:** Contacto proactivo por chat personalizado una vez por semana.
c. **Alto Riesgo:** Mínimo dos llamadas telefónicas por semana y asignación a un tutor o psicólogo específico. Esto permitiría focalizar los recursos humanos más intensivos en la población que más lo necesita.

Centralización de la Información en un CRM: El seguimiento se realizó en un tablero de control en Excel. Migrar la gestión del Canal de Escucha a una herramienta de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM) permitiría centralizar todas las interacciones (llamadas, correos, chats) en un único historial por estudiante. Esto facilitaría la trazabilidad, evitaría duplicidad de esfuerzos y daría a cualquier miembro del equipo una visión 360° del caso antes de interactuar con el beneficiario.

Creación de una Base de Conocimiento (FAQ Dinámica): Durante las interacciones, se identificaron consultas recurrentes (problemas de acceso, dudas sobre actividades, etc.). Se podría crear una sección de "Preguntas Frecuentes" dinámica y de fácil acceso en la plataforma, con tutoriales cortos o guías paso a paso. Esto permitiría que el equipo del Canal de Escucha se enfocara en resolver problemas complejos en lugar de responder repetidamente a las mismas consultas básicas, optimizando su tiempo y capacidad de gestión.

Monedas Digitales: Incentivo a la Asistencia

La estrategia de Monedas Digitales se implementó como una herramienta de gamificación y apoyo económico directo, diseñada para incentivar la asistencia, motivar a los estudiantes y reconocer sus logros semanales de una manera tangible.

Concepto y Objetivo

El objetivo principal era aumentar la participación y la permanencia en las clases sincrónicas, transformando la asistencia en un incentivo económico real. Las "Monedas Digitales" representaban competencias y logros alcanzados, y eran canjeables por dinero real a través de billeteras digitales como Nequi o Daviplata, sirviendo también como un pequeño apoyo para los beneficiarios.

Mecanismo de Ejecución

La implementación siguió un protocolo claro y transparente para garantizar la correcta asignación y entrega del incentivo.

- **Acumulación:** Por cada asistencia a una sesión sincrónica que el estudiante registrara correctamente en la plataforma Moodle, acumulaba 1,250 Monedas Digitales, con un valor equivalente a pesos colombianos.
- **Condiciones:** Para recibir el incentivo, los beneficiarios debían cumplir con tres requisitos clave:
  - Asistir a todas las sesiones de clase programadas durante la semana.
  - Registrar correctamente su asistencia en la plataforma ADVANCE.
  - Tener un número de celular asociado a una billetera digital activa.
- **Proceso de Entrega (Post-Formación):** La entrega del incentivo se realizó una vez finalizado el curso, siguiendo estos pasos:
  - El Coordinador Académico validaba la cantidad total de monedas acumuladas por cada estudiante.
  - El equipo del Canal de Escucha contactaba a cada beneficiario para verificar el número de su billetera digital (recolectado a través de un formulario de Forms) y corroborar el valor exacto a transferir, asegurando la transparencia del proceso.
  - Finalmente, el Coordinador Operativo autorizaba la transferencia financiera a las billeteras digitales de los estudiantes.

Población Impactada

La estrategia de Monedas Digitales se diseñó para impactar a la totalidad de los 689 beneficiarios matriculados. Todos los estudiantes que cumplieron con las condiciones de asistencia y registro fueron elegibles para recibir este incentivo económico al finalizar su proceso formativo, como se comunicó a través de piezas gráficas y canales informativos.

En el mes de octubre de gestionaron varios comunicados con los estudiantes solicitando el diligenciamiento del formulario de monedas digitales y la entrega de los certificados bancarios

para el pago correspondiente a las monedas digitales obtenidas por la asistencia a las sesiones virtuales. Del total de 689 beneficiarios, 463 diligenciaron el formulario y 297 entregaron la certificación bancaria.

El departamento de comunicaciones del Consorcio Advance realizo una labor muy importante para este proceso, comunicándose vía, chatbot, correo electrónico y llamadas telefónicas con el fin de que los beneficiarios inscribieran a tiempo las billeteras digitales para recibir el pago de monedas digitales.

Luego de las comunicaciones se envió un formulario para inscripción y envío de certificado bancario, constatando de esta manera que el pago de monedas digitales se realizaría exclusivamente al beneficiario que había culminado el curso ofertado.

El formulario fue diligenciado por 464 beneficiarios de los cuales 399 enviaron soporte bancario como se puede apreciar en la siguiente tabla. Finalmente 399 beneficiarios recibieron pago de monedas digitales.

Envíos de soporte por curso	Cantidad
Analista de Sistemas Informáticos	80
Gestión en Mesa de Servicio	26
Marketing Digital - Community Manager	216
Soporte Técnico en Sistemas	77
Total general	**399**

A continuación, se describe el total de monedas digitales pagadas a beneficiarios por curso y nivel.

Curso y nivel	TOTAL
Analista de Sistemas Informaticos	**$ 3.635.119**
AVANZADO	$ 388.690
BÁSICO	$ 2.249.107
INTERMEDIO	$ 997.321
Gestión en Mesa de Servicio	**$ 1.119.762**
BÁSICO	$ 1.119.762
Marketing Digital - Community Manager	**$ 9.949.940**
AVANZADO	$ 1.188.155
BÁSICO	$ 6.687.798
INTERMEDIO	$ 2.073.988
Soporte Técnico en Sistemas	**$ 3.356.548**
BÁSICO	$ 2.143.750
INTERMEDIO	$ 1.212.798
Total	**$ 18.061.369**

El pago de monedas digitales se realizó en 2 etapas:

Primer pago 20 de noviembre impactando a 295 beneficiarios, el 26 de noviembre el segundo grupo de 104 beneficiarios recibieron el pago de monedas digitales.

Para un total de 399 beneficiarios que recibieron pago de incentivo, monedas digitales por parte del Consorcio Advance.

Hackathones: Incentivo al Desempeño y la *Colaboración*

Los Hackathones se implementaron como una modalidad formativa intensiva, orientada a beneficiarios con un alto nivel de autonomía, con el objetivo de desarrollar competencias a través de la resolución de retos colaborativos en un entorno que simula el mundo laboral real.

Concepto y Objetivo

El objetivo era doble: por un lado, ofrecer una ruta de aprendizaje acelerada y, por otro, incentivar la participación al convalidar las horas del evento como tiempo de clase regular. La participación en una jornada de 8 horas de hackathon, por ejemplo, equivalía a 8 horas académicas convencionales, lo que representaba un gran atractivo para los estudiantes que necesitaban cumplir con su porcentaje de asistencia.

Desarrollo de la Ejecución

Se realizaron dos jornadas de hackathon en modalidad virtual durante el mes de julio:

- **Hackathon 1 (19 de julio):** En esta primera jornada, los participantes se enfrentaron a un desafío práctico diseñado para aplicar los conocimientos de su ruta de formación en un tiempo limitado.
- **Hackathon 2 (26 de julio):** La segunda jornada siguió un formato similar, presentando un nuevo reto para consolidar y evaluar las competencias adquiridas.

En ambos eventos, el resultado del reto fue evaluado por un jurado externo compuesto por profesionales del sector real, y la calificación obtenida (de 0 a 5) se consideró como la nota del proyecto final y del seguimiento académico del estudiante.

Resultados y Población Impactada

Los hackathones tuvieron una excelente acogida, logrando una participación total de 171 estudiantes en las dos jornadas.

- La primera jornada, el 19 de julio, contó con la asistencia de 94 estudiantes.
- La segunda jornada, el 26 de julio, tuvo una participación aún mayor, con 113 estudiantes.

Los hackathones, implementados como una estrategia de incentivo y formación intensiva, tuvieron una excelente acogida por parte de los beneficiarios. Se realizaron dos jornadas

virtuales: la primera, el 19 de julio, contó con la participación de 94 estudiantes, y la segunda, el 26 de julio, atrajo a 113 estudiantes, sumando un total de 207 participaciones. El incentivo principal consistió en la premiación de los equipos ganadores con el mejor desempeño y, de manera crucial para todos los asistentes, la convalidación de las horas del evento como tiempo de formación académica, lo que les ayudaba a cumplir con el requisito de asistencia.

Sin embargo, al analizar su impacto en los indicadores generales de formación, se observó que la estrategia no logró modificar sustancialmente el número de estudiantes en estados vulnerables (como "en formación" o "en riesgo"). Esto se debió a que la mayoría de los asistentes a los hackathones ya se encontraban en estado "Aprobado". Su motivación para participar no era recuperar horas, sino la oportunidad de aplicar sus conocimientos en un reto colaborativo, medir sus habilidades contra las de sus compañeros y competir por los premios. Por lo tanto, aunque los hackathones no funcionaron como una herramienta de recuperación masiva, sí demostraron ser un mecanismo exitoso para fomentar el compromiso y validar las competencias de los estudiantes más comprometidos y con mayor autonomía del programa.

Ganadores

Grupos ganadores	Valor premiación
Hackathon 1	
Grupo 12	$ 300.000,00
Grupo 5	$ 500.000,00
Grupo 8	$ 200.000,00
Hackathon 2	
Grupo 12	$ 200.000,00
Grupo 15	$ 300.000,00
Grupo 8	$ 500.000,00
Total general	$ 2.000.000,00

Población Impactada

ESTADO ANTES DE HACKATHON	%USUARIOS	USUARIOS	ESTADO DESPUES DE HACKATHON	%USUARIOS	USUARIOS
Aprobado	88,9%	152	Aprobado	90,6%	155
En formación	1,2%	2	En formación	1,8%	3
En seguimiento	5,3%	9	En seguimiento	5,8%	10
En riesgo de deserción	4,1%	7	En riesgo de deserción	1,8%	3
Matriculado Inactivo	0,6%	1	Matriculado Inactivo	0,0%	0
Total general	**100,0%**	**171**	**Total general**	**100,0%**	**171**

CURSO	NIVEL	USUARIOS	PORCENTAJE
Analista de Sistemas Informáticos	BÁSICO	11	8,40%

CURSO	NIVEL	USUARIOS	PORCENTAJE
	INTERMEDIO	4	3,05%
Gestión en Mesa de Servicio	BÁSICO	10	7,63%
Marketing Digital - Community Manager	AVANZADO	17	12,98%
	BÁSICO	49	37,40%
	INTERMEDIO	20	15,27%
Soporte Técnico en Sistemas	BÁSICO	20	15,27%
Total general		**131**	**100,00%**

Durante el mes de octubre de 2025 no se realizó la entrega del incentivo monetario correspondiente a la estrategia de Monedas Digitales y hackáthones, debido a ajustes logísticos y administrativos derivados de la reorganización del cronograma general del contrato. En concordancia con la prórroga del contrato ATENEA 381-2025, aprobada hasta el 30 de noviembre, la entrega de dichos incentivos se reprogramó para el mes de noviembre de 2025, garantizando que los beneficiarios reciban oportunamente el reconocimiento económico establecido por su participación y cumplimiento dentro de las actividades del programa.

Estrategias de Grabaciones intensivo

Para apoyar a los estudiantes que, por diversas situaciones, no pudieron asistir a las clases remotas, el Consorcio Advance implementó estrategias de recuperación adicionales basadas en el consumo de contenido asincrónico, conocidas como "Intensivo de Grabaciones".

El objetivo principal de esta iniciativa fue proponer una alternativa de recuperación flexible que permitiera a los beneficiarios acceder a las grabaciones de las sesiones no asistidas y complementarlo con espacios de tutorías para aclarar dudas, garantizando así el acompañamiento necesario para resolver vacíos de aprendizaje.

Desarrollo de la Ejecución

La implementación de la estrategia se dividió en dos fases clave:

1. **Fase 1: Visualización Asincrónica (1 al 9 de agosto)** Durante este periodo, los estudiantes con inasistencias tuvieron la oportunidad de ponerse al día ingresando a la plataforma educativa Moodle para ver los videos correspondientes a las clases que habían perdido. Esta fase les permitió consumir el contenido a su propio ritmo y según su disponibilidad horaria.
2. **Fase 2: Mesa de Ayuda y Tutorías Sincrónicas** Para asegurar la correcta asimilación de los contenidos, la fase de visualización fue complementada con espacios de soporte sincrónico. Se realizó una mesa de ayuda el 8 de agosto de 2025, de 7:00 p.m. a 9:00 p.m., donde los docentes estuvieron disponibles para resolver en vivo las dudas e inquietudes que los estudiantes formularon sobre los temas vistos en las grabaciones. Adicionalmente, la estrategia contempló la disposición de dos tutorías de 2 horas cada una, facilitadas por el formador, para profundizar en las preguntas de los beneficiarios.

De esta manera, la combinación de acceso asincrónico al contenido y soporte sincrónico personalizado se consolidó como una herramienta vital para la permanencia, ofreciendo una ruta de recuperación efectiva para aquellos beneficiarios cuyas situaciones personales o laborales les impedían cumplir con la totalidad de las clases en vivo.

Población participante de las estrategias de recuperación

La estrategia de recuperación "Intensivo de Grabaciones" se difundió entre los beneficiarios que aún no habían aprobado, logrando la participación de 131 estudiantes. Antes de la intervención, este grupo se encontraba en una situación de alta vulnerabilidad: el 62.6% (82 estudiantes) estaba en los estados de "En riesgo de deserción" o "Matriculado Inactivo", mientras que el resto se distribuía entre "En seguimiento" (29), "En formación" (10) y "Aprobado" (10).

Resultados cuantitativos y cualitativos de la implementación de las estrategias de recuperación

La estrategia de recuperación "Intensivo de Grabaciones" se difundió entre los beneficiarios que aún no habían aprobado, logrando la participación de 131 estudiantes. Antes de la intervención, este grupo se encontraba en una situación de alta vulnerabilidad: el 62.6% (82 estudiantes) estaba en los estados de "En riesgo de deserción" o "Matriculado Inactivo", mientras que el resto se distribuía entre "En seguimiento" (29), "En formación" (10) y "Aprobado" (10).

Tras la implementación de la estrategia, que permitió a los participantes visualizar las grabaciones de las clases y recibir tutorías, se logró un cambio de estado positivo en 72 de ellos, lo que representa una tasa de éxito de la intervención del 54.96%. El impacto más significativo fue la recuperación de estudiantes que lograron culminar exitosamente el proceso:

- 25 nuevos estudiantes alcanzaron el estado de "Aprobado": 8 que estaban "En formación", 15 que se encontraban "En seguimiento" y 2 que estaban "En riesgo de deserción".

Una vez implementada la estrategia se presentó un camio en el estado de formación de los 131 beneficiarios de manera positiva.

ESTADO ANTES DE GRABACIONES	USUARIO	ESTADO CON GRABACIONES	USUARIO
Aprobado	10	Aprobado	10
En formación	10	En formación	2
		Aprobado	***8***
En seguimiento	29	En seguimiento	11

ESTADO ANTES DE GRABACIONES	USUARIO	ESTADO CON GRABACIONES	USUARIO
		Aprobado	***15***
		En formación	***3***
En riesgo de deserción	52	***En riesgo de deserción***	***36***
		Aprobado	***2***
		En formación	***2***
		En seguimiento	***12***
Matriculado Inactivo	30	***En riesgo de deserción***	***30***
	131		**131**

CAMBIARON DE ESTADO	72	54,96%
NO CAMBIARON DE ESTADO	59	45,04%
TOTAL	131	100,00%

La población impactada se distribuyó en varios cursos, con una notable concentración en Marketing Digital - Community Manager (65.65%) y Soporte Técnico en Sistemas (15.27%).

CURSO	NIVEL	USUARIOS	PORCENTAJE
Analista de Sistemas Informaticos	BÁSICO	11	8,40%
	INTERMEDIO	4	3,05%
Gestión en Mesa de Servicio	BÁSICO	10	7,63%
Marketing Digital - Community Manager	AVANZADO	17	12,98%
	BÁSICO	49	37,40%
	INTERMEDIO	20	15,27%
Soporte Técn**ico en Sistemas**	BÁSICO	20	15,27%
Total general		**131**	**100,00%**

Análisis de la Implementación de Estrategias de acompañamiento y permanencia

Aciertos (Puntos Fuertes)

- **Impacto de las Estrategias de Choque:** La implementación de la "Operación Rescate" fue el acierto más significativo. Esta intervención focalizada en 181 beneficiarios de alto riesgo logró una tasa de recuperación del 54.1%, permitiendo que 98 de ellos aprobaran la formación. De manera similar, la estrategia de "Intensivo de Grabaciones" recuperó a 50 estudiantes, demostrando que las medidas intensivas y focalizadas en la fase final son altamente efectivas.
- **Centralidad y Eficacia del "Canal de Escucha":** El "Canal de Escucha" se consolidó como el pilar de la estrategia de permanencia. Se utilizó en más del 91% de las 8,268 acciones de seguimiento registradas, demostrando que la comunicación directa y personalizada (llamadas, WhatsApp) fue fundamental para diagnosticar barreras y ofrecer soluciones a tiempo.
- **Efectividad de la Gamificación para el Engagement:** Las "Monedas Digitales" y los "Hackathons" fueron estrategias exitosas para motivar y mantener el compromiso. Los

hackathons atrajeron una alta participación (207 asistencias) incluso de estudiantes ya aprobados, mientras que las monedas digitales incentivaron directamente el cumplimiento del principal indicador de éxito: la asistencia a clases.

Desaciertos (Puntos Débiles)

- **Falta de Segmentación Proactiva:** Las estrategias se aplicaron de manera general a toda la población o de forma reactiva a quienes ya presentaban un bajo rendimiento. No se utilizó la valiosa información de la encuesta de caracterización desde el inicio para segmentar a los beneficiarios por nivel de riesgo y diseñar intervenciones preventivas y diferenciadas según sus condiciones de vulnerabilidad (ej. mujeres cabeza de familia, horarios laborales no tradicionales).
- **Alta Dependencia de Procesos Manuales:** Todo el sistema de seguimiento, desde la detección de inasistencias en la plataforma hasta el contacto con el estudiante, se basó en un proceso manual gestionado por el equipo de permanencia a través de hojas de cálculo. La ausencia de herramientas de automatización para las alertas tempranas y el registro de la comunicación hizo el proceso intensivo en recursos, lento y susceptible a retrasos.
- **Implementación Tardía de Estrategias Flexibles:** Medidas de recuperación como el "Intensivo de Grabaciones" se implementaron como una estrategia de choque al final del proceso. Si se hubieran ofrecido estas alternativas flexibles desde el inicio a los estudiantes identificados con barreras horarias, se podría haber evitado que acumularan un número tan alto de inasistencias.

Lecciones Aprendidas

- **La Intervención Temprana es más Efectiva que la Recuperación Tardía:** El éxito de la "Operación Rescate" demuestra que el acompañamiento funciona, pero también subraya que si esa misma energía se hubiera aplicado de manera preventiva desde las primeras semanas, el número de estudiantes en riesgo habría sido considerablemente menor.
- **La Personalización Supera a la Masificación:** Para una población con múltiples condiciones de vulnerabilidad, el contacto humano y personalizado del "Canal de Escucha" es infinitamente más efectivo que las comunicaciones masivas. Entender la barrera individual de cada estudiante es la clave para poder ofrecer una solución real.
- **Los Incentivos deben ser Diferenciados:** Mientras que la gamificación (Hackathons) fue muy efectiva para motivar a los estudiantes ya comprometidos, los incentivos económicos directos (Monedas Digitales) vinculados a la asistencia demostraron ser un motor más potente para la permanencia general de una población con alta vulnerabilidad económica.

Oportunidades de Mejora

- **Implementar un Sistema de "Scoring de Riesgo":** Utilizar las variables de la encuesta de caracterización (estrato, responsabilidades de cuidado, tipo de jornada laboral, etc.) para asignar un puntaje de riesgo (Alto, Medio, Bajo) a cada estudiante desde el momento de la matrícula.
- **Automatizar el Sistema de Alertas Tempranas:** Integrar la plataforma de aprendizaje (Moodle) con el sistema de seguimiento para que las alertas (ej. 2 inasistencias consecutivas) se generen y asignen automáticamente a un responsable del equipo de permanencia, agilizando drásticamente el tiempo de respuesta.

- **Diseñar Protocolos de Acompañamiento Diferenciados:** Basado en el scoring de riesgo, crear protocolos de intervención específicos. Por ejemplo:
  - **Alto Riesgo:** Dos llamadas de seguimiento personalizadas por semana.
  - **Riesgo Medio:** Contacto semanal vía WhatsApp y monitoreo de plataforma.
  - **Bajo Riesgo:** Monitoreo automatizado y contacto solo si se activan las alertas.
- **Crear un "Plan de Flexibilidad" desde el Inicio:** Para los estudiantes identificados con barreras horarias, ofrecer desde el principio un plan de formación alternativo que combine la asistencia sincrónica con el cumplimiento de metas en el consumo de grabaciones y la entrega de actividades.

B. ACTIVIDADES DE CONEXIÓN CON EL SECTOR REAL

Las actividades de conexión con el sector real tienen como propósito fortalecer la empleabilidad de los beneficiarios, promoviendo su acercamiento al mercado laboral mediante espacios de interacción con empresas, expertos y entornos productivos reales. Estas acciones buscan facilitar la transición del ámbito formativo al laboral, fomentar la adaptación a las dinámicas del trabajo actual y ampliar las oportunidades de vinculación, ya sea a través del empleo formal o del emprendimiento.

Con este propósito, se elaboraró el plan de acción de actividades de conexión real la cual fue remitido a la Agencia ATENEA, incorporando los ajustes y observaciones formuladas por la entidad supervisora en el mes de mayo y se aprobó en el mes de junio.

Actividad	Fecha de realización	Modalidad (virtual, presencial o hibrida)	Total de estudiantes impactados	Descripción
Encuesta de entrada	14/04/2025 25/05/2025	Virtual	689	Durante el mes de abril y mayo se cargó la herramienta unificada en la plataforma moodle y se le solicito a los beneficiarios diligenciar la encuesta como requisito para formalizar la matrícula. Se diligenciaron 689 encuestas de herramientas unificadas.
Enrutamiento al SISE	16/06/2025	Virtual	216	La sesión inició a las 9:19 a.m. y se desarrolló una socialización mediante una presentación en PowerPoint, en la que se explicó paso a paso cómo registrarse en la plataforma SISE y diligenciar la hoja de vida para

Actividad	Fecha de realización	Modalidad (virtual, presencial o hibrida)	Total de estudiantes impactados	Descripción
				postularse a las vacantes disponibles. También se compartieron tips para filtrar y clasificar las ofertas de empleo de manera eficiente. Finalmente, se llevó a cabo una sesión de preguntas y respuestas, en la que los beneficiarios expresaron inquietudes como: ¿Cómo puedo mejorar mi experiencia laboral teniendo en cuenta el poco tiempo disponible?
Charla con expertos	1/07/2025	Virtual	103	Se realizo sesión de preparación el día 27 de junio con los dos speaker convocados. El día 1ro de julio se iniciaron la charlas con expertos a las 10:00 am con el speaker Jhoan Sebastián Páez, durante 60 min explico aspectos importantes para crear una marca personal sólida, funcionalidad y uso detallado la plataforma LinkedIn con un ejemplo real del perfil de un beneficiario presente en la charla. Seguidamente se cedió la palabra la speaker Jessica Vázquez quien explico de una manera sintética la creación de la hoja de vida, redacción de perfil profesional, habilidades y capacidades. Los speaker dieron tips para sustentar vacíos laborales o no obtención de experiencia laboral. Finalmente, se

Actividad	Fecha de realización	Modalidad (virtual, presencial o hibrida)	Total de estudiantes impactados	Descripción
				brindó canales de atención a los beneficiarios con el objetivo de bridar asesoría en su creación de hoja de vida.
Feria de empleo	31/07/2025	Presencial	103	Se inició la campaña de difusión 15 días antes de la fecha del evento. Bajo el liderazgo de Business Inside, se realizó la convocatoria empresarial con el objetivo de invitar a oferentes de vacantes a participar en la Feria de Empleabilidad. Como resultado, se logró la confirmación de 14 empresas como oferentes de vacantes. La feria se llevó a cabo el 31 de julio de 2025, iniciando a las 9:00 a. m. con la apertura oficial del evento. Se ofreció refrigerio a todos los beneficiarios asistentes. A las 11:30 a. m., se presentó una muestra musical. La Feria de Empleabilidad se desarrolló con normalidad y éxito entre las 9:00 a. m. y las 2:00 p. m.
Inmersión sectorial	12/08/2025	Virtual	93	Durante una hora y treinta minutos el Gerente General Mauricio Gómez expuso una inmersión sectorial virtual de Go to cloud con el siguiente contenido: •Presentación institucional •Breve reseña de la historia de Go To Cloud. •Evolución de la empresa en el mercado colombiano y

Actividad	Fecha de realización	Modalidad (virtual, presencial o hibrida)	Total de estudiantes impactados	Descripción
				latinoamericano. •Sectores productivos con los que trabajan (financiero, educativo, retail, salud, entre otros). •Enfoque en innovación, seguridad y escalabilidad de los servicios tecnológicos. •Panorama del sector tecnológico •Creciente adopción de servicios en la nube por parte de pequeñas, medianas y grandes empresas. •Impacto de la transformación digital en la competitividad empresarial. •Expansión de los modelos de trabajo remoto y la necesidad de infraestructura tecnológica robusta. La inmersión sectorial con Go To Cloud permitió a los participantes acercarse al mundo de la tecnología y comprender la relevancia de los servicios en la nube en la actualidad. Además, fue un espacio clave para visualizar nuevas oportunidades laborales, entender la dinámica del sector y reconocer la importancia de adquirir competencias técnicas y blandas que faciliten el acceso a empleos de calidad.
Entrenamiento en pruebas de selección	31/07/2025	Presencial	76	El 31 de julio, de 8:00 a.m. a 9:00 a.m., la psicóloga Jessica Vázquez dirigió una capacitación virtual enfocada en dos métodos de

Actividad	Fecha de realización	Modalidad (virtual, presencial o hibrida)	Total de estudiantes impactados	Descripción
				selección clave en el sector tecnológico: el Assessment Center y la entrevista técnica en vivo. Durante esta sesión, se siguió un protocolo detallado para simular un Assessment Center, donde los participantes, organizados en grupos de 10, trabajaron colaborativamente durante 20 minutos para resolver un ejercicio práctico. Este ejercicio consistía en diseñar una solución digital para un hospital rural con recursos limitados, simulando un proyecto tecnológico real. Un evaluador observó la dinámica grupal y un portavoz presentó la propuesta final. El objetivo fue fortalecer las habilidades de los estudiantes en procesos de selección grupal.
Entrenamiento en pruebas de selección segunda parte	11/08/2025	Virtual	325	Aplicación de la Prueba (11 al 16 de Agosto): Se estableció un plazo de seis días para que los beneficiarios completaran la prueba de manera asincrónica. Para asegurar la máxima participación, el 11 de agosto se envió un correo electrónico a los 689 beneficiarios matriculados, invitándolos a realizar la prueba, incluso si no habían asistido a la socialización. Resultados y Entrega de

Actividad	Fecha de realización	Modalidad (virtual, presencial o hibrida)	Total de estudiantes impactados	Descripción
				Informes: Un total de 325 beneficiarios (equivalente al 47% de la población matriculada) completaron la prueba DISC. A cada uno de ellos se le envió su informe de resultados individualizado desde el correo operativo2advance.com.co. Estos informes detallados incluían un análisis de su perfil conductual, competencias (Power Skills), roles naturales, comportamiento bajo presión, estilo de comunicación y un plan de acción para potenciar su perfil profesional.
Mapeo oportunidad de proyectos	30/10/2025 – 05/11/2025	Virtual	689	Se aprueba por parte de ATENEA la cartilla de Mapeo de oportunidades de proyectos. Se programa difusión de correo electrónico informado la disposición de esta cartilla a partir de noviembre. El 5 de noviembre se envía a los beneficiarios la cartilla de mapeo de oportunidades.
Encuesta de salida	15/08/2025 – 23/09/2025	Virtual	207	Se realizo difusión de la encuesta de salida por los medios de comunicación de los canales de escucha a el total de beneficiarios matriculados.

AVANCE:

Encuesta de entrada

Durante el mes de abril y mayo, se avanzó en la implementación de la Encuesta de Entrada,

instrumento diseñado para recopilar información sobre los conocimientos, competencias, intereses y expectativas laborales de los beneficiarios formalizados.

A la fecha, se realizó la entrega de la base de datos completa, que contiene el 100% de las respuestas registradas en cada variable por un total de 689 estudiantes matriculados, garantizando así una cobertura total de la población activa.

El análisis cualitativo y cuantitativo de la herramienta unificada unifica las características de los beneficiarios arrojando que nos encontramos ante una población joven, mayoritariamente urbana y con una marcada vulnerabilidad socioeconómica, como lo demuestra su alta concentración en los estratos 1 y 2 (84.2%) y su dependencia del régimen de salud subsidiado (64%). Su principal motor es la necesidad económica, ya sea para apoyar en casa o costear sus estudios. A este panorama se suman importantes desafíos para su inserción laboral: una experiencia laboral muy limitada (más de la mitad tiene menos de un año), responsabilidades de cuidado que asume casi un tercio de los participantes, y una brecha digital donde el acceso a herramientas clave como computadores es escaso. Estos hallazgos son increíblemente valiosos, pues confirman la necesidad vital de diseñar estrategias de acompañamiento y formación que sean flexibles, empáticas y adaptadas a estas realidades, para así derribar estas barreras y potenciar al máximo su camino hacia el éxito profesional.

Enrutamiento SISE

En cuanto al componente de Enrutamiento SISE, se coordinó con la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) para el registro de los beneficiarios en la plataforma SISE, herramienta destinada a facilitar el acceso a oportunidades laborales y procesos de intermediación.

El 17 de junio de 2025, se llevó a cabo la Capacitación SISE en modalidad virtual, contando con la participación de 216 beneficiarios. Durante la jornada, se desarrolló una socialización mediante una presentación en PowerPoint, donde se explicó detalladamente el paso a paso para registrarse en la plataforma SISE y diligenciar la hoja de vida para postularse a las vacantes disponibles. Además, se compartieron valiosos consejos para filtrar y clasificar las ofertas de empleo de manera eficiente. La sesión finalizó con un productivo espacio de preguntas y respuestas, en el que los participantes pudieron expresar sus inquietudes, como, por ejemplo, la manera de mejorar su experiencia laboral en el corto tiempo disponible.

Charla con expertos

La actividad "Charla con Expertos" se llevó a cabo de manera virtual el 1 de julio de 2025, contando con la participación de 101 beneficiarios. Precedida por una sesión de preparación con los dos ponentes el 27 de junio, la jornada inició a las 10:00 a.m. con la intervención del experto Jhoan Sebastián Páez. Durante 60 minutos, este se enfocó en la creación de una marca personal sólida y explicó detalladamente la funcionalidad y uso de la plataforma LinkedIn, utilizando de manera práctica el perfil de un beneficiario presente en la charla como caso de estudio. Posteriormente, la experta Jessica Vázquez explicó de forma sintética los elementos para la creación de una hoja de vida efectiva, incluyendo la redacción del perfil profesional y la descripción de habilidades, además de ofrecer consejos para sustentar vacíos o la falta de experiencia laboral. Al finalizar, se brindaron canales de atención a los

beneficiarios para ofrecerles asesoría en la construcción de sus hojas de vida.

Feria de empleo

La Feria de Empleabilidad, una actividad crucial para la conexión de los beneficiarios con el sector real, se llevó a cabo exitosamente el 31 de julio de 2025, desde las 9:00 a.m. hasta la 2:00 p.m., en las instalaciones de la Universidad de la INCCA. El evento logró una significativa convocatoria, reuniendo a 16 empresas de diversos sectores, incluyendo firmas reconocidas como Konecta y Teleperformance, las cuales presentaron un total de 1800 vacantes disponibles. La feria contó con la asistencia activa de 100 beneficiarios del programa.

El objetivo principal fue conectar el talento formado con oportunidades laborales reales, facilitando un espacio de interacción directa entre los jóvenes y los equipos de selección de las compañías. Durante la jornada, los beneficiarios pudieron participar en charlas informativas, interactuar cara a cara con los reclutadores y aplicar directamente a las vacantes ofertadas, que incluían perfiles como Agentes Bilingües, Técnicos de Soporte, Agentes de Servicio al Cliente y Desarrolladores.

El evento arrojó resultados concretos y positivos en términos de empleabilidad: 27 beneficiarios (el 26% de los asistentes) lograron avanzar a fases de selección con alguna de las empresas participantes, y, como resultado directo de la feria, se confirmó la contratación de 7 de ellos (el 7% de los asistentes).

Inmersión sectorial

El 12 de agosto de 2025, se llevó a cabo la actividad de Inmersión Sectorial en modalidad virtual, contando con la participación de 93 beneficiarios. Durante una hora y treinta minutos, el Gerente General de Go To Cloud, Mauricio Gómez, realizó una presentación detallada de la empresa y del sector tecnológico. La sesión incluyó una reseña histórica de Go To Cloud, su evolución en el mercado y los sectores productivos con los que trabajan, destacando su enfoque en innovación y seguridad. Además, se ofreció un panorama general del sector tecnológico, abordando la creciente adopción de servicios en la nube, el impacto de la transformación digital y la expansión del trabajo remoto. El objetivo de esta inmersión fue acercar a los participantes al mundo laboral real de la tecnología, permitirles comprender la relevancia de los servicios en la nube, visualizar nuevas oportunidades de empleo y reconocer la importancia de desarrollar tanto competencias técnicas como habilidades blandas para acceder a trabajos de calidad en el sector.

Entrenamiento en pruebas de selección

Parte 1: Simulación de Assessment Center y Entrevista Técnica (31 de Julio)

El 31 de julio, de 8:00 a.m. a 9:00 a.m., la psicóloga Jessica Vázquez dirigió una capacitación virtual enfocada en dos métodos de selección clave en el sector tecnológico: el Assessment Center y la entrevista técnica en vivo. Durante esta sesión, se siguió un protocolo detallado para simular un Assessment Center, donde los participantes, organizados en grupos de 10, trabajaron colaborativamente durante 20 minutos para resolver un ejercicio práctico. Este

ejercicio consistía en diseñar una solución digital para un hospital rural con recursos limitados, simulando un proyecto tecnológico real. Un evaluador observó la dinámica grupal y un portavoz presentó la propuesta final. El objetivo fue fortalecer las habilidades de los estudiantes en procesos de selección grupal.

Como complemento, se implementó una prueba psicotécnica basada en la metodología DISC para el autoconocimiento del perfil conductual.

Parte 2: Socialización (11 de Agosto)

Se realizó una sesión virtual de socialización a las 9:00 a.m., con la asistencia de 69 beneficiarios. En esta sesión, se explicó qué era la prueba DISC, cómo resolverla en la plataforma miperfilDISC y se detalló el contenido del informe de resultados que recibirían, ofreciendo un feedback inicial.

Aplicación de la Prueba (11 al 16 de Agosto): Se estableció un plazo de seis días para que los beneficiarios completaran la prueba de manera asincrónica. Para asegurar la máxima participación, el 11 de agosto se envió un correo electrónico a los 689 beneficiarios matriculados, invitándolos a realizar la prueba, incluso si no habían asistido a la socialización.

Resultados y Entrega de Informes: Un total de 325 beneficiarios (equivalente al 47% de la población matriculada) completaron la prueba DISC. A cada uno de ellos se le envió su informe de resultados individualizado desde el correo operativo2advance.com.co. Estos informes detallados incluían un análisis de su perfil conductual, competencias (Power Skills), roles naturales, comportamiento bajo presión, estilo de comunicación y un plan de acción para potenciar su perfil profesional.

Mapeo Oportunidad de Proyectos

Esta actividad consistió en la elaboración y entrega de un documento tipo cartilla, diseñado para ofrecer a los beneficiarios una visión integral de las oportunidades en el sector tecnológico. En octubre se cargo la cartilla a la plataforma Moodle para visualización de los beneficiarios.

El contenido de la cartilla abarcó:

- El perfil de salida esperado de los estudiantes.
- Las habilidades socioemocionales más demandadas en el sector.
- Ejemplos de proyectos de alto impacto (casos de éxito).
- Un mapeo de oportunidades laborales y de emprendimiento, incluyendo enlaces a ofertas vigentes y un análisis sobre cómo acceder a ellas.
- Información sobre el ecosistema de apoyo al emprendimiento (público y privado) y fuentes de financiamiento.
- Una explicación del modelo CANVAS o Lean Canvas, junto con plantillas y recursos.
- Los datos y soportes de la investigación realizada, un glosario y bibliografía.

La cartilla de puso a disposición de los beneficiarios por medio de la plataforma virtual debido a su peso, se programo difusión de esta por medio de correo electrónico a partir de mes de

noviembre.

Encuesta de Salida

La Encuesta de Salida se desarrolló de manera virtual entre el 15 de agosto y el 23 de septiembre de 2025, con el objetivo de recopilar información sobre la percepción, satisfacción y experiencia de los beneficiarios frente al proceso formativo del programa *Talento Capital – Ruta Jóvenes con Oportunidades*. La difusión de la encuesta se realizó a través de los medios de comunicación oficiales y los canales de escucha habilitados por el Consorcio ADVANCE, garantizando su alcance al total de los beneficiarios matriculados que aprobaron el procedo de formación. En total, 207 participantes diligenciaron el instrumento, aportando información valiosa para la evaluación integral del programa y la identificación de oportunidades de mejora en los componentes académicos, logísticos y de acompañamiento.

Soportes:

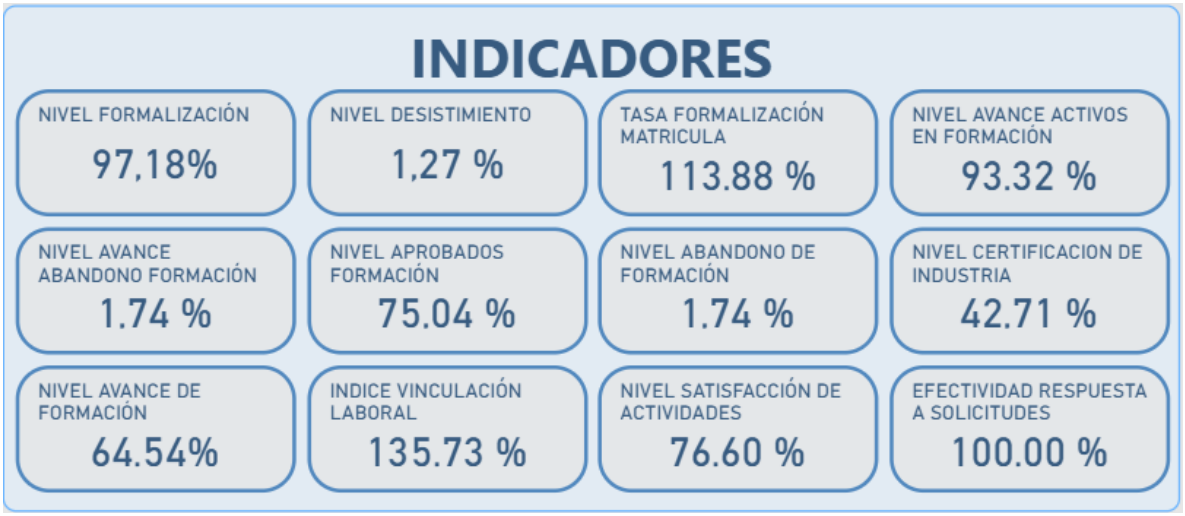
6p_Rad_Entrega_BD_EncuestaSalida.pdf
6p_Rad_Inf_Sector_Real.pdf
6p_Rad_Entrega_Inf_EncuestaSalida.pdf
6p_Rad_aprobación_inf_sector_real.pdf
6p_BD_EncuestaSalida.xlsx
6p_InfCharlaConExpertos.pdf
6p_InfEnrutamientoSISE.pdf
6p_InfEntrenamientoPruebasSelección.pdf
6p_InfGruposCerrrados.pdf
6p_InfInmersionSectorial.pdf
6p_InfPostFeriaEmpleabilidad.pdf
6p_InfEncuestaDeSalida.pdf
6p_Rad_Observaciones_Inf_EncuestaSalida.pdf.pdf

C. INDICADORES

ID INDICADOR	CATEGORÍA INDICADOR	NOMBRE	FÓRMULA DE CÁLCULO	VARIABLES
FM_001	Formalización Matrícula	Nivel Formalización	NF = (CPF / (CTE + CELE)) * 100	NF: Nivel Formalización CPF: Cantidad Personas Formalizadas CTE: Cantidad Total Elegibles CELE: Cantidad Empleada de Lista Espera
FM_002	Formalización Matrícula	Nivel Desistimiento	ND = (CPD / (CTE + CELE)) * 100	ND: Nivel Desistimiento CPD: Cantidad Personas Desistidas CTE: Cantidad Total Elegibles CELE: Cantidad Empleada de Lista Espera
FM_003	Formalización Matrícula	Tasa formalización matricula	TFM = (CPF / TCC) * 100	TFM: Tasa formalización matricula CPF: Cantidad Personas Formalizadas TCC: Total de cupos contratados

ID INDICADOR	CATEGORÍA INDICADOR	NOMBRE	FÓRMULA DE CÁLCULO	VARIABLES
F_001	Formación	Nivel de avance de beneficiarios Activos en Formación	NAAF = (BAF / CPF) * 100	NAAF: Nivel Avance Activos en Formación BAF: Beneficiarios Activos en Formación CPF: Cantidad de Personas Formalizadas
F_002	Formación	Nivel de avance de Abandono a la formación	NAD = (BD / CPF) * 100	NAD: Nivel Avance abandono a la formación BD: Beneficiarios que abandonaron la Formación CPF: Cantidad de Personas Formalizadas
F_003	Formación	Nivel Aprobados en Formación	NCF = (CBAEF / CPC) * 100	NCF: Nivel Aprobados en Formación CBAEF: Cantidad Beneficiarios Aprobados en Formación **CPC: Cantidad Personas CONTRATADAS**
F_004	Formación	Nivel de Abandono a la formación	NAF = (CBAF / CPF) * 100	NAF: Nivel de Abandono a la Formación CBAF: Cantidad Beneficiarios abandonaron la formación CPF: Cantidad Personas Formalizadas
F_005	Formación	Nivel Certificación de Industria	NCI = (CBCI / CBCF) * 100	NCI: Nivel Certificado de Industria CBCI: Cantidad de Beneficiarios Certficiados Industria CBCF: Cantidad Beneficiarios Certificados Formación
F_006	Formación	Nivel de Avance en la Formación	NAF = (CE / CTE) * 100	NAF: Nivel de Avace en la Formación CE: Cantidad de Entregables CTE: Cantidad Total de Entregables
PF_001	Post Formación	Índice de vinculación al mercado laboral	IVML = (CPCEF/ TPDE) * 100	IVML: Índice de vinculación al mercado laboral CPCEF: Cantidad Personas colocadas en un empleo formal TPDE: Total personas en estado desempleadas en encuesta de empleabilidad y que culminaron con éxito el proceso formativo
PF_002	Post Formación	Nivel de satisfacción de las actividades de pertinencia para el transito de los beneficiarios con el sector productivo	NSAPTBSP = (PGTREN/ VMEREN) * 100	NSAPTBSP = Nivel de satisfacción de las actividades de pertinencia para el tránsito de los beneficiarios con el sector productivo. PGTREN = Promedio global total resultados de la encuesta: calculado a partir del total de las respuestas obtenidas en las 6 preguntas de la encuesta, valoradas en una escala de 1 a 5. VMEREN= Valor máximo de la escala de respuesta de la encuesta.

ID INDICADOR	CATEGORÍA INDICADOR	NOMBRE	FÓRMULA DE CÁLCULO	VARIABLES
AU_002	Atención al Usuario	Efectividad de respuesta a solicitudes del Operador de formación	NPQRSO = (PQRSCO / PQRSTO) * 100	NPQRSO: Nivel de Atención de PQRS del Operador de Formación PQRSCO: PQRS Contestadas del Operador de Formación PQRSTO: PQRS Total del Operador de Formación



Soporte:
14e_BD_SeguimientoTasaColocación_20251112.xlsx
14e_BD_SeguimientoFormación_20251121.xlsx
14e_BD_TableroControlIndicadores_20251121.xlsx

D. PLAN DE COMUNICACIONES

El objetivo de las acciones tácticas en la etapa de formación es asegurar una comunicación continua, clara y motivadora con los estudiantes durante todo el proceso formativo, promoviendo el compromiso, la participación, el acompañamiento y la permanencia en los cursos.

Acciones Tácticas etapa de Formación

Acción Táctica	Finalidad	Responsable	Frecuencia
Bienvenida institucional con contenido audiovisual	Generar sentido de pertenencia y motivación desde el inicio del curso.	Gestor de matriculas	Inicio de clases

Acción Táctica	Finalidad	Responsable	Frecuencia
Envío de recordatorios antes de cada sesión o entrega de actividades	Mantener la asistencia y motivación de los beneficiarios Producción de contenidos de refuerzo (tips, cápsulas, frases motivacionales)	Equipo de soporte	Una vez a la semana, si la asistencia es baja, diariamente
Producción de contenidos de refuerzo (tips, cápsulas, frases motivacionales)	Acompañar de manera didáctica y emocional el proceso formativo.	Equipo académico	quincenal
Envío de comunicaciones personalizadas (correo, WhatsApp, telefónico)	Realizar seguimiento a los estudiantes; en caso de inasistencia se Garantizar que cada beneficiario y	Equipo soporte	Diariamente

1. Bienvenida Institucional con Contenido Audiovisual: Esta acción se materializó a través de la jornada de inducción realizada el 13 de mayo de 2025. La actividad se desarrolló en un formato híbrido, con aproximadamente 40 estudiantes presenciales en las instalaciones del Consorcio Advance y 600 conectados de manera virtual. El objetivo de generar sentido de pertenencia se reforzó con la participación de David Leonardo Orjuela de ATENEA, quien dio las palabras de bienvenida, y con el testimonio motivacional del Ingeniero David Santiago sobre su experiencia laboral. En esta sesión se explicó la metodología de los cursos, se presentaron las herramientas a utilizar y se aclararon dudas, cumpliendo con el propósito de motivar a los beneficiarios desde el inicio de las clases.

2. Envío de Recordatorios y Producción de Contenidos de Refuerzo: El equipo de soporte y el equipo académico mantuvieron una comunicación constante con los estudiantes. Se realizaron envíos periódicos de recordatorios para las sesiones sincrónicas y la entrega de actividades a través de los canales establecidos como correo electrónico y WhatsApp. La producción de contenidos de refuerzo se centralizó en la plataforma Moodle, donde se alojaron los materiales de apoyo y los enlaces a los encuentros sincrónicos, sirviendo como el principal repositorio de recursos didácticos para los estudiantes. Estas acciones fueron clave para mantener la participación, que se reflejó en las 4,011 asistencias registradas en mayo y las 7,134 en junio.

3. Envío de Comunicaciones Personalizadas y Seguimiento a Inasistencias: Esta fue la acción más intensiva de la estrategia, ejecutada diariamente por el equipo de soporte. En línea con la Estrategia de Acompañamiento y Permanencia, se realizó un monitoreo constante de la asistencia y la participación para la "identificación temprana de ausencias y contactabilidad inmediata para mitigar deserción". El seguimiento se realizó de forma personalizada vía correo electrónico, WhatsApp y llamadas telefónicas. La magnitud de esta gestión se evidencia en los reportes de acompañamiento, que registran la ejecución de 682 "Asesorías Personalizadas" y

más de 800 intervenciones a través del "Canal de Escucha" entre mayo y junio, garantizando un seguimiento individualizado a los estudiantes, especialmente a aquellos en riesgo de deserción.

Durante la recta final de formación en julio y agosto, las comunicaciones se volvieron una herramienta estratégica para maximizar la retención y el éxito de los beneficiarios. Las acciones del plan se ejecutaron de la siguiente manera:

4. Envío de Recordatorios y Contenidos de Refuerzo: Esta acción se intensificó con comunicaciones masivas y segmentadas. Se realizaron actividades de "Difusión Docentes" a través de chat y correo para informar sobre los incentivos finales como las "Monedas Digitales" y el "Hackathon", con el objetivo de mantener la motivación. Estos esfuerzos fueron clave para alcanzar el pico de participación del programa, con 7,704 asistencias registradas en el mes.

5. Comunicaciones Personalizadas y Seguimiento a Inasistencias: Esta fue la acción más crítica del mes, materializada en la "Operación Rescate". El equipo de soporte ejecutó una campaña diaria de comunicación telefónica y por chat para dar seguimiento y acompañamiento a 181 beneficiarios que se encontraban en riesgo de deserción. Este esfuerzo de comunicación personalizada fue fundamental para recuperar a una parte significativa de la población vulnerable y guiarla hacia la finalización del curso.

Durante el mes de septiembre, la ejecución del plan de comunicaciones entró en una fase de cierre administrativo y seguimiento a la etapa de certificación. Habiendo concluido las acciones intensivas de acompañamiento y retención en agosto, las comunicaciones se centraron en gestionar los trámites finales del proceso formativo y mantener informados a los beneficiarios sobre los pasos siguientes.

Las principales acciones de comunicación en septiembre incluyeron:

- Gestión de Cierre Administrativo: Se mantuvieron comunicaciones internas y con Atenea respecto al estado de la documentación final, como el cargue completo de evidencias de clases y grabaciones.
- Seguimiento a Aprobaciones Pendientes: Se comunicó internamente y se gestionó con Atenea el estado de la aprobación de las constancias de participación para los 454 beneficiarios que finalizaron exitosamente.
- Información sobre Certificación de Industria: Se mantuvo comunicación con los 454 beneficiarios que iniciaron el proceso de certificación en agosto, informándoles sobre el estado de la aprobación de los cambios en las certificaciones solicitados a Atenea y los próximos pasos para la presentación de los exámenes. Se reiteró la dependencia de las validaciones de la Agencia para el cierre completo de este componente.

Durante el mes de octubre de 2025, la ejecución del Plan de Comunicaciones se enfocó en acompañar la etapa de certificación de industria y en mantener una comunicación oportuna y efectiva con los beneficiarios, garantizando la continuidad del vínculo institucional y la claridad sobre los procesos en curso. Las acciones tácticas desarrolladas tuvieron como propósito mantener informados a los 454 beneficiarios aprobados sobre los avances del proceso de certificación, los cronogramas definidos por los entes certificadores (Certiplus, Fcit e Intelligent Training) y las fechas estimadas para

la emisión de los certificados. A través de los canales de escucha institucionales (correo electrónico, WhatsApp y llamadas telefónicas), se difundieron comunicados oficiales, recordatorios y mensajes informativos, asegurando la trazabilidad de las interacciones y la atención a las consultas individuales. Adicionalmente, se elaboraron y enviaron contenidos de refuerzo digital con mensajes motivacionales para mantener el sentido de pertenencia al programa y resaltar la importancia de la certificación como cierre del proceso formativo.

En esta etapa, el componente comunicacional también cumplió una función de coordinación logística entre el Consorcio ADVANCE, la Agencia ATENEA y los entes certificadores, apoyando la consolidación de listados, validaciones y cronogramas de evaluación. De manera complementaria, se brindó información sobre la reprogramación de la entrega del incentivo monetario de Monedas Digitales, informando a los beneficiarios que esta se realizará en el mes de noviembre, conforme a la prórroga contractual. En conjunto, las acciones ejecutadas durante octubre garantizaron una comunicación continua, clara y transparente con los beneficiarios y actores del proyecto, contribuyendo al avance ordenado del proceso de certificación y al cumplimiento del cronograma establecido.

Soporte:
3p_cronograma.xlsx

E. ASPECTOS PONDERABLES

1. Equipo Base del proyecto:

En atención al criterio 5.1 relacionado con el "Equipo Base del proyecto: validación de los criterios presentados en la oferta de acuerdo con experiencia (años) + estudios/certificaciones", nos permitimos informar que se cumple a cabalidad con este requerimiento, toda vez que las 5 hojas de vida presentadas fueron evaluadas conforme a los parámetros establecidos y aprobadas por el supervisor del contrato, quien validó la experiencia y formación académica del equipo propuesto.

1	Sandra Patricia Ordoñez
2	Álvaro Gómez
3	Andrés Mauricio Pedraza
4	María Teresa Garzón
5	Lina Marcela Amaya

2. Equipo Docentes del proyecto:

En relación con el cumplimiento del criterio 5.2 correspondiente al "Equipo Docente del proyecto: validación de los criterios presentados en la oferta de acuerdo con experiencia (años) + estudios/certificaciones", informamos que desde el equipo ejecutor se realizó la validación interna de los perfiles, verificando que cumplan con los aspectos establecidos como ponderables en la oferta.

Para el periodo de agosto los docentes Carlos Andrés Vargas y Wilmer Mejía Martínez acompañaron la implementación de la estrategia de recuperación Grabaciones intensivo.

3. Alianza de empleabilidad con el sector:

Bajo el liderazgo del aliado de empleabilidad Business Insights se creó un plan con el objetivo de articula el sector empresarial con los beneficiarios que aprobaron la formación de manera exitosa.

- Se identificaron 454 beneficiarios que culminaron exitosamente la formación.
- De estos, 321 estaban en estado desempleado/no formal al inicio del programa.
- La validación final con la base de datos PILA se realizará tres meses después de la culminación (aproximadamente en octubre/noviembre de 2025) para obtener la cifra definitiva de colocados y calcular la tasa final.

Se presentó plan de trabajo:

ACTIVIDAD	FECHA INICIO	FECHA FIN	ESTADO
Aplicar Encuesta de levantamiento del perfil laboral (nivel de estudio, experiencia, habilidades)	22/08/2025	26/08/2025	En curso
Charlas con empresas para explicar perfiles requeridos.	07/10/2025	07/10/2025	En curso
Contacto con aliados para validar candidatos posibles	01/09/2025	09/09/2025	En curso
Enviar comunicado a los beneficiarios informando Charlas con empresas para explicar perfiles requeridos.	04/10/2025	06/10/2025	En curso
Revisión con aliados sobre procesos en curso	08/09/2025	14/09/2025	En curso
Solicitar segundas hojas de vida para banco de CVs	15/09/2025	21/09/2025	En curso
Cierre de proceso de seguimiento Call Center	13/10/2025	26/10/2025	No iniciado
Consolidación de información recibida de aliados	13/10/2025	26/10/2025	No iniciado
Contacto con aliados para validar candidatos posibles	29/09/2025	05/10/2025	No iniciado
Enviar comunicado Taller de refuerzo en orientación laboral	01/10/2025	02/10/2025	No iniciado
Enviar historias de éxito de jóvenes contratados, compartidas en redes y encuentros.	22/09/2025	25/09/2025	No iniciado
Envío de ofertas identificadas en el mercado	06/10/2025	10/10/2025	No iniciado
Envío de ofertas laborales actualizadas	22/09/2025	28/09/2025	No iniciado
Envío de ofertas laborales finales	13/10/2025	26/10/2025	No iniciado
Informe de gestión general	13/10/2025	27/10/2025	No iniciado
Revisión con aliados sobre procesos en curso	06/10/2025	10/10/2025	No iniciado
Seguimiento Call Center	29/09/2025	05/10/2025	No iniciado
Seguimiento Call Center	14/10/2025	15/10/2025	No iniciado
Solicitud final de hojas de vida para aliados	06/10/2025	14/10/2025	No iniciado
Taller de refuerzo en orientación laboral	06/10/2025	07/10/2025	No iniciado
Taller especializado de preparación para entrevistas	29/09/2025	25/09/2025	No iniciado

Una vez ejecutado el plan de trabajo inicial y al no obtener los resultados esperados en materia de vinculación laboral, Business Insights presentó una propuesta de plan de vinculación laboral como medida de fortalecimiento del componente de empleabilidad. Este plan contempla la siguiente estructura: tipo de contrato: laboral. Se realizará la respectiva afiliación al Sistema de Seguridad Social Integral, con el pago proporcional conforme a lo establecido en el Decreto 2616 de 2013. La cantidad de beneficiarios vinculados dependerá del resultado del

cruce con la base de datos PILA validado por la Agencia ATENEA. Teniendo en cuenta la prórroga contractual del programa hasta el 30 de noviembre, la ejecución de este plan de choque se programará para el mes de noviembre de 2025, una vez se obtenga la aprobación formal por parte de la Agencia.

4. Tasa de formalización de matrícula:

Al cierre de julio se reporta un total de 689 estudiantes formalizados, frente a una meta prevista de 605, lo que representa una tasa de formalización del 113,88%, resultado que ratifica la efectividad de las estrategias de convocatoria, orientación y enrolamiento. Este sobrecumplimiento refleja también la acogida e interés de la población joven en participar activamente del proceso de formación.

5. Tasa de éxito (certificados de industria):

De acuerdo con el Compromiso de cumplimiento de tasas, propuesta en el marco del contrato la tasa de éxito (certificados de industria) es: *"(El porcentaje sobre el cual, se comprometerá a que los estudiantes que culminaron el proceso de formación con éxito (beneficiarios que cumplan el 70% de la asistencia) obtengan la certificación de industria y hasta el total de cupos ofertados, sobre la cual, se aplicará un % de desviación para validar su cumplimiento) de 87%."* Adicionalmente. el contrato establece: *"Sobre esta tasa, se aplicará un 5% de desviación para validar su cumplimiento".* Finalmente, la tasa de éxito de certificados de industria es del 82%.

Por lo anterior, del total de 454 estudiantes que aprobaron el curso, el compromiso corresponde a la certificación de 372 estudiantes. Con corte al 31 de octubre, 139 estudiantes habían logrado su certificación, para un cumplimiento del 37.37%

Con relación al a solicitud de modificación de certificaciones de industria, mediante comunicado del 24 de octubre Atenea envió al Consorcio Advance el documento modificatorio al contrato. Con oficio 2-2025-36790 del 28 de octubre la Agencia Atenea informó al Consorcio Advance se encuentra en trámite administrativo el proceso de modificación de certificados de industria. El 31 de octubre la Agencia Atenea remitió al Consorcio Advance la Minuta de Modificación Contractual.

En el mes de noviembre se realizó la gestión de la fase 2 de certificaciones de industria para los cursos: Soporte Técnico en Sistemas Básico e Intermedio, Analista en Sistemas Informáticos Básico, Intermedio y Avanzado, Gestión de Mesa de Servicio Básico, Marketing Digital Básico, Intermedio y Avanzado. A continuación, se presenta el detalle de los beneficiarios aprobados por curso y nivel y los beneficiarios que lograron obtener el certificado:

Curso	Nivel	Total
Analista de Sistemas Informáticos	Avanzado	1
	Básico	17

Curso	Nivel	Total
	Intermedio	4
Total Analista de Sistemas informáticos		**22**
gestión de mesa de servicios	Básico	3
Total gestión de mesa de servicios		**3**
Marketing Digital - Community Manager	Avanzado	15
	Básico	80
	Intermedio	28
Total Marketing Digital - Community Manager		**123**
Soporte Técnico en sistemas	Básico	11
Total Soporte Técnico en sistemas		**11**
Total general		**159**

Finalmente, la tasa de éxito (certificados de industria) obtenida por parte del Consorcio Advance fue del 42,74 % en la aplicación de la fórmula de cálculo definida:

Fórmula: Cantidad de personas que obtienen el certificado de industria = 159 = 42,74%
Meta de cumplimiento de la tasa de éxito certificados de industria 372

6. Tasa de colocación:

Durante los meses de septiembre, octubre y noviembre se adelantaron las siguientes actividades:

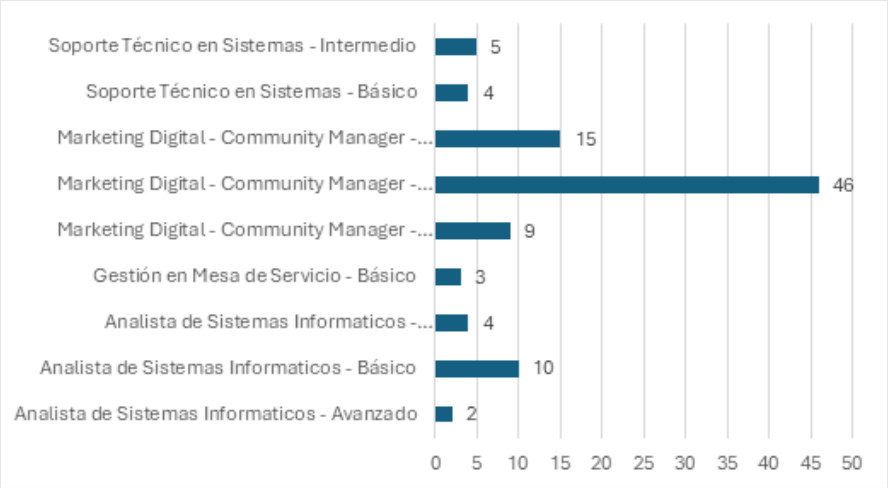
- Gestión de articulación entre empresas y beneficiarios con el objetivo de lograr la tasa de vinculación.
- Se identificaron 454 beneficiarios que culminaron exitosamente la formación.
- Se identificaron 321 beneficiarios con estado desempleado/no formal al inicio del programa.
- Se realizó la encuesta de perfil profesional para los 321 beneficiarios.
- Se gestionó por medio del call center la identificación de beneficiarios con empleo, la fecha desde la cual se encontraban trabajando y la empresa a la cual se encuentran vinculados.

Para el mes de Noviembre, de acuerdo con el resultado del cruce con la planilla PILA reportado por la Agencia ATENEA, se identificaron un total de 361 beneficiarios desempleados que aprobaron el proceso formativo, por lo tanto, la cantidad de personas a vincular es de 72.

FORMALIZADOS	APROBADOS	APROBADOS DESEMPLEADOS	PERSONAS A VINCULAR
689	**454**	**361**	**72**

A continuación, se presenta el detalle de los beneficiarios gestionados para el cumplimiento de la tasa por curso y nivel:

CURSO	NIVEL	Total
Analista de Sistemas Informáticos	Avanzado	2
	Básico	10
	Intermedio	4
Gestión en Mesa de Servicio	Básico	3
Marketing Digital - Community Manager	Avanzado	9
	Básico	46
	Intermedio	15
Soporte Técnico en Sistemas	Básico	4
	Intermedio	5
Total general		**98**



Fórmula de estimación:

Cantidad de personas colocadas en un empleo formal
Total de personas en estado desempleados en encuesta de empleabilidad y que culminaron con éxito el proceso formativo

Fórmula de estimación: 98 = 27 %
361

Aplicando la tasa del 20% (incluye la desviación del 5%) sobre el total de la población objeto de colocación se observa que el resultado obtenido por parte del Consorcio Advance es del 27%

La información reportada a corte de este informe, será validada por parte de la Agencia Atenea con los datos oficiales de la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes – PILA, en donde se validará que el beneficiario aparezca en estado activo en el reporte en al menos uno de los tres (3) meses en los que se realiza la consulta posterior a la culminación del proceso formativo.

7. Incentivos a la contratación:

En cumplimiento a los estipulado en el documento de especificaciones técnicas de la convocatoria TFC4 Jóvenes con Oportunidades, el Consorcio Advance en el marco de la ley 2069/2020 regulado por el decreto1860/2021 que modifica y adiciona el decreto reglamentario 1082/2015 en incentivos en materia de contratación cumplió con la vinculación del equipo base de hasta el 50% de mujeres.

Sandra Ordoñez

Nombre: SANDRA ORDOÑEZ
Cargo: Gerente de Proyecto

Revisó:
Gina Paola Camargo Rodriguez –Contratista Gerencia de Educación Posmedia Gina Camargo
Diana María González Wilches – Contratista Gerencia de Educación Posmedia
Andrea Natalia Penagos Penagos - Contratista Gerencia de Educación Posmedia Andrea Penagos